

الطريق إلى المال
دليلك العملي في صناعة الرفاهية المالية
أسرار الأثرياء
في وصولك سريعاً إلى الثراء
تأليف و تحقيق
رافع آدم الهاشمي
رسوم
الذكاء الاصطناعي
دار المنشورات العالمية



إصدارات **دار المنشورات العالمية**

الطريق إلى المال

دليلك العملي في صناعة الرفاهيَّة الماليَّة

أسرار الأثرياء في وصولك سريعاً إلى الثراء

تأليف و تحقيق

رافع آدم الهاشمي

مؤسِّس و رئيس

مركز الإبداع العالمي

مؤسِّس و مدير عام

دار المنشورات العالمية

اسم الكتاب: الطريق إلى المال.

المؤلّف: رافع آدم الهاشمي.

تاريخ الإصدار: (٢٠٢٣/٦/١٧).

الرقم المعياري (ردممر):

ISDPN = 721170620239125447 722 00 074 7

جميع العمليّات الفنيَّة لهذا المنتَج الإلكتروني تمَّتْ في:

دار المنشورات العالمية

يُطلَبُ الكتاب بهذا الإصدار من العنوان التالي:

دار المنشورات العالمية

طريقك إلى القمَّة

www.intepubhouse.com

تنبيه!

مَن يُساندك في محنتك و أَنت في القاع، اِرفعهُ معك إلى الأعلى عند وقوفك على القمَّة.

رافع آدم الهاشمي

عِش في اللحظة على أنَّها آخر لحظة من حياتك، و أنَّها كذلك أعظم لحظة، و اعلَم عِلم اليقين أنَّك لن تضع قدمك في النهر مرَّتين، و لن تستنشق ذرَّةَ هواءٍ بعينها سوى مرَّة واحدة فقط.

رافع آدم الهاشمي

الطريق إلى المال

دليلك العملي في صناعة الرفاهيَّة الماليَّة

أسرار الأثرياء في وصولك سريعاً إلى الثراء

حدود استخدامك هذا الكتاب:

إنَّ هذا الكتاب الّذي بين يديك الآن هو من إصداراتنا نحن دار المنشورات العالمية، و استناداً إلى (الإعلان العالمي لدعم الإنسان) الّذي أعلناه بتاريخ (٢٠٢٢/٢/٢٢) ميلادي على قناة جوهر الخرائد في يوتيوب و على موقع جوهر الخرائد في بلوجر، و تجده أيضاً في صفحة (حدود استخدامك هذا المنتج) على موقعنا نحن دار المنشورات العالمية.

لدخولك إلى صفحة (حدود استخدامك هذا المنتج) و مشاهدتك فيديو (الإعلان العالمي لدعم الإنسان)، امسح بكاميرتك رمز الاستجابة السريعة (QR) الموجود في الصورة التالية:



لذا دعماً منَّا إليك فقد اتفقنا مع شركائنا الاستثماريين على تخفيض نسبة الأرباح و استطعنا بذلك أن نحصل لك على نسبة ممتازة من الخصم في سعر بيع النسخة الواحدة من هذا الكتاب؛ لكي نوفِّر لك أكبر قدرٍ نستطيع توفيره إليك من المال عند شرائك نسخةً من هذا

الكتاب، و ها قد تمَّ عرض هذه النسخة من الكتاب بسعر بيعٍ زهيدٍ جدَّاً؛ بعد توفير النسبة الممتازة من الخصم في سعر البيع.

إنَّ عائداتنا الماليَّة الناتجة من بيع نُسَخِ هذا الكتاب هي أحد مصادرنا الرئيسيَّة في تمويل صندوقنا المالي من أجل مساعدتنا على تغطية تكاليف العمل و الاستمرار في نشاطاتنا النافعة لك و لكلِّ أفراد البشريَّة دون استثناء.

إنَّ جميع أعضاء فريق عمل دار المنشورات العالمية مع جميع شركائنا الاستثماريين لهم حِصَّة عادلة في هذه العائدات الماليَّة الناتجة من بيع نُسَخِ هذا الكتاب، لذا فإنَّ جميع الحقوق في هذا الكتاب محفوظة بالكامل و هي محميَّة بموجب قوانين حقوق الملكيَّة الفكريَّة، لهذا فإنَّك بشرائك هذه النسخة من هذا الكتاب فإنَّك تتعهد بالالتزام الكامل بجميع ما (يحق لك) و ما (لا يحق لك) المذكورة في البنود التسعة التالية الواردة هنا في (حدود استخدامك هذا الكتاب):

(١): يحق لك الاحتفاظ بهذه النسخة على جوَّالك الخاص و/ أو على حاسوبك المكتبي و/ أو على حاسوبك المحمول.

(٢): يحق لك إرسال هذه النسخة إلى شريك حياتك المستمر بالعيش معك تحت سقف واحد و/ أو إلى أولادك و/ أو إلى بناتك ممَّن يعيشون معك باستمرار في البيت نفسه الّذي تعيش فيه أنت؛ لغرض قراءته، و لا يحق لشريك حياتك أن يرسله إلى أيِّ شخص آخر، كذلك لا يحق لأولادك و/ أو بناتك أن يرسلوه لأيِّ شخصٍ آخر.

(٣): يحق لك الترويج فقط عن عنوان هذا الكتاب و عن اسم مؤلِّفهِ و عن جهة الإصدار و عن موقع شراء نسخةٍ منه (موقع دار المنشورات العالمية).

(٤): لا يحق لك مشاركة هذه النسخة مع الآخرين، عدا شريك حياتك و/ أو أولادك و/ أو بناتك وفق الشروط المذكورة في البند رقم (٢) أعلاه؛ هذه نسخة خاصَّة بك أنت فقط.

(٥): لا يحق لك نشر هذه النسخة على أيِّ موقع، سواء كان الموقع تابعاً إليك أو كان تابعاً لغيرك، بما فيها مواقع التواصل الاجتماعي.

(٦): لا يحق لك طباعة هذه النسخة طباعةً ورقيَّةً و/ أو بأيِّ شكل من أشكال الطباعة الأخرى.

(٧): لا يحق لك تحويل هذه النسخة إلى محتوى صوتي أو مرئي أو أيِّ شكل من أشكال التحويل الأخرى.

(٨): لا يحق لك تحويل شيء من هذه النسخة إلى مادة منشورة في قناتك و/ أو في أيّ شيءٍ تابع إليك و/ أو تابع لغيرك.

(٩): لا يحق لك التربّح من هذه النسخة بأيِّ شكل من أشكال التربّح المادي (بما فيها التربّح عن طريق المال و/ أو عن طريق الهدايا).

أمَّا فيما يخص الوقائع المذكورة في هذا الكتاب، إذا كنت أنت مُخرجاً و/ أو مُنتِجاً سينمائيّاً أو تلفزيونيّاً و تريد تحويل هذه الوقائع إلى فيلمٍ سينمائي أو مسلسلٍ تلفزيوني يمكنك التواصل معنا من خلال الطريقة الّتي تناسبك المذكورة في صفحة (اتصل بنا) على موقعنا الرسمي دار المنشورات العالمية؛ من أجل شرائك منّا ترخيص حقوق هذا التحويل و التعاقد معنا على استثمارها بما يناسب تطلعاتنا و تطلعاتك.

لدخولك إلى صفحة (اتصل بنا) في موقعنا دار المنشورات العالمية، امسح بكاميرتك رمز الاستجابة السريعة (QR) الموجود في الصورة التالية:



فريق عمل دار المنشورات العالمية:

لهذا المنتَج الذي بين يديك الآن

التأليف: رافع آدم الهاشمي.

فكرة الكتاب: رافع آدم الهاشمي.

المراجعة اللغويَّة: رافع آدم الهاشمي.

الشؤون القانونيَّة: ممدوح أحمد عبد الله مذكور.

العلاقات العامَّة: محمود سلمان قريشه.

الرسوم الداخليَّة: الذكاء الاصطناعي.

أفكار الرسوم الداخلية: رافع آدم الهاشمي.

تصميم الغلاف: رافع آدم الهاشمي.

التسويق: نهيلة قاسم بركة.

خدمات التحرير: آيات الهاشمي.

الإدارة العامة: رافع آدم الهاشمي.

www.intepubhouse.com

فريق عمل دار المنشورات العالمية في كتاب

الطريق إلى المال

فريق العمل

سفراء الإبداع العالمي، فريق عمل احترافي متخصص في 90 مجال من مجالات العمل الإبداعي و في 25 مجال من مجالات العمل الاستشاري.



رافع آدم الهاشمي



ممدوح أحمد عبد الله مذكور



محمود سلمان قريشه



نهيلة قاسم بركة



الذكاء الاصطناعي





آيات الهاشمي

intepubhouse

من نحن؟

دار المنشورات العالمية

منصة نشر عالمية تابعة إلى مركزنا الفريد مركز الإبداع العالمي المسجَّل رسمياً في ديوان وزارة الثقافة بالجمهورية العربية السورية في دمشق (مديرية حماية حقوق المؤلف المرتبطة بمعاهداتها الدولية مع منظمة الويبو العالمية منظمة حماية حقوق الملكية الفكرية التابعة إلى منظمة الأمم المتحدة العالمية) بالرقم (1782) بتاريخ (14/7/2009) ميلادي و الموثَّق في أرشيف المكتبة الأمريكية بتاريخ (20/4/2009) ميلادي.

التأسيس و الإشهار العالمي بتاريخ يوم الأحد (3/7/2022) ميلادي.

الانطلاقة الكبرى بتاريخ يوم الأحد (1/1/2023) ميلادي.

دار المنشورات العالمية منصة نشر إلكترونية موثقة في أرشيف المكتبة الأمريكية بتاريخ (3/9/2022) ميلادي.



إخلاء مسؤوليَّة من أيٍّ ضمان:

في هذا الكتاب محتوىً لمصادرٍ باللّغة الإنجليزيَّة أو بلغةٍ أخرى، و قد بذلنا قصارى جهدنا في ترجمتها إلى اللّغة العربيَّة، و لكن بسبب القيود المتأصلة في طبيعة الترجمة، و الناتجة عن تعقيدات اللّغة، و احتمال وجود عدد من الترجمات و التفسيرات المختلفة لكلمات و عبارات معيَّنة، فإنَّنا نعلن و بكل وضوح أنَّنا لا نتحمَّل أي مسؤوليَّة و نخلي مسؤوليّتنا، خاصَّةً عن أي ضمانات ضمنيَّة مُتعلّقة بملائمة الكتاب لأغراض شرائه العاديَّة أو ملائمته لغرض مُعيَّن، كما أنَّنا لن نتحمَّل أي مسؤوليّة عن أي خسائر في الأرباح أو أي خسائر تجاريَّة أخرى، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، الخسائر العرضيَّة، أو المترتبة، أو غيرها من الخسائر.

رافع آدم الهاشمي

مؤسّس و مدير عام دار المنشورات العالميَّة


International Publications House
www.intepubhouse.com

فهرس المحتويات:

"اقرأ التاريخ جيِّداً؛ ستجد أنَّ هذا الشيء يحصل في كلِّ زمان، الطبقات الَّتي بينها مصالح مُشترَكة يحصلُ بينها انجذاب و توحُّد في الفكر و الاتِّجاه، روميو عندما أحبَّ جوليت كانت طبقة تُحِبُّ طبقة، أمَّا الأميرة و الشاطر حسن فهي أساطير، و الأساطير أسموها بهذا الاسم لأنَّ عقل الإنسان لم يستطع تفسيرها؛ لأنَّها ضدَّ المنطق"

مسلسل محمود المصري

الحلقة رقم (٢٣)، من الدقيقة (١٠,٢٤) إلى الدقيقة (١١,٢٨)، على لسان العامل إسماعيل عبد الفتَّاح أثناء حواره مع زميلته (زوجته لاحقاً) ياسمين جورج.

الإهداء:

إلى:

- كل شخص يريد صناعة المال.
- كل شخص يريد الحصول على الرَّخاء.
- كل شخص يسعى لتحقيق رفاهيَّته الماليَّة.
- كل شخص يسعى لتحقيق رغباته و طموحاته و تطلُّعاته.
- كل شخص يبحث عن تغيير حياته نحو الأفضل.
- كل شخص يبحث عن امتلاك القدرة الشرائيَّة الكاملة.
- كل شخص يريد أن يصل سريعاً إلى الثراء.

أهدي كتابي هذا:

الطريق إلى المال

....

رافع آدم الهاشمي

مؤلّف الكتاب



رافع آدم الهاشمي

مؤلف كتاب

الطريق إلى المال

تمهيد:

الحصولُ على المالِ لَم يَعُد أمراً يَخجَلُ منهُ مَن يُريدُ الوصولَ إلى حياةٍ أفضلَ فأفضلَ باستمرارٍ، و الهدفُ لكُلِّ راغبٍ بامتلاكِ الرفاهيَّةِ الماليَّةِ باتَ هُوَ الوصولُ سريعاً إلى الثراء؛ فالثراءُ الماليُّ هُوَ الَّذي يمنحُنا الاستقلاليَّةَ الماليَّةَ و يمُدُّنا بالرَّخاءِ المستدامِ مدى الحياةِ، و كلاهُما هذينِ (الاستقلاليَّةُ الماليَّةُ و الرَّخاءُ) يجعلاننا نكونُ أكثرَ قُوَّةً في شتَّى شؤونِ الحياة، سواءٌ كانتِ القُوَّةُ تلك على الصعيدِ الجسديِّ أو النَّفسيِّ أو العقليِّ أو الروحيِّ أيضاً؛ إذ أنَّ المالَ سلاحٌ جَبَّارٌ يقضي على جميعِ الوساوسِ النَّفسيَّةِ الَّتي تُدمِّرُ حامِلها كما تفعلُ بغالبيَّةِ الفقراءِ، و يكفينا دليلاً واضحاً عن أهميَّةِ الوصولِ إلى الثراءِ و نبذِ الفقرِ أينما كانَ أن نتمعنَ في أحوالِ الفقراءِ و ما وصولوا إليهِ من مرارةٍ و ألمٍ في العيشِ أدَّت بالكثيرينَ منهُم إلى الوقوعِ في غياهبِ المعاناةِ الَّتي لا تطاقُ، سواءٌ كانتِ المعاناةُ تلكَ جسديَّةً أو نفسيَّةً أو عقليَّةً أو روحيَّةً أيضاً، فيما نجدُ أنَّ جميعَ الحلولِ الكلاميَّةِ المُقترَحةِ على أولئكَ الفقراءِ لَم تُشفِ جُرحاً فيهِم؛ لأنَّ دواءَ كُلِّ تلكَ المعاناةِ هُوَ المالُ و لا شيءَ غيرَ المال.

طالما أنَّك هنا تقرأُ كلماتيَ هذه، فهذا دليلٌ أكيدٌ يؤكِّدُ لي أنَّك مثليَ تماماً تُريدُ الوصولَ إلى حياةٍ أفضلَ فأفضلَ باستمرارٍ، و أنت ترغبُ بامتلاكِ الرفاهيَّةِ الماليَّةِ و تريدُ الوصولَ سريعاً إلى الثراءِ لتمتلكَ الاستقلاليَّةَ الماليَّةَ و تحصلَ بذلكَ على الرَّخاء، و لأنَّك هنا و قد باتَ هدفُك هو الوصولُ السريعُ إلى الثراءِ فإنِّي أعِدُك بأنَّ هذا الكتاب الَّذي بين يديك الآن (**الطريق إلى المال**) يُحقِّقُ لك الغايةَ من وجودِك هنا و أنت تقرأُ الآن كلماتَ التمهيدِ في هذا الكتاب، و أعدُك أيضاً بأنَّ تطبيقَك لكلِّ شيءٍ أوردتُهُ فيهِ يكونُ كفيلاً بأن يأخذ بيدك بشكلٍ مستقيمٍ سريعٍ إلى الثراء.

في هذا الكتاب الَّذي بين يديك الآن (**الطريق إلى المال**) قمتُ بالغوصِ في أسرارِ الأثرياءِ و خفاياهم و أبحرتُ في أعماقِ كلماتِهم و أقوالِهم و أحاديثِهم باستماعيَ إليها مُباشرةً من فمِهم هُم و بلسانِهم هُم، و ليسَ نقلاً عن هذا أو ذاك، و حَلَّلتُ جميعَ ما ذكروهُ من عباراتٍ مُقتضَبةٍ تحمِلُ في طيَّاتها أسراراً كثيرةً عن عالَمِ صناعةِ المال، هذا العالَمُ المثيرُ الَّذي أصبحَ الآنَ مكشوفاً إليك في هذا الكتابِ الَّذي بين يديك الآن (**الطريق إلى المال**).

الأثرياءُ في عالمِنا ليسوا كثيرينَ، بل هُم أشخاصٌ معدودونَ، و جميعُهُم يمتلكونَ أسراراً كثيرةً عن عالَمِ صناعةِ المال، و مِن بينِ هؤلاءِ الأثرياءِ الَّذينَ أُعجِبتُ بهِم لأسبابٍ منطقيَّةٍ، بغَضِّ النظرِ عن عِرقِهم أو انتمائهِم أو عقيدتهم، و بغَضِّ النظرِ أيضاً عن لغتهِم أو جنسيَّتهم، هُم سبعةُ أثرياءٍ معاصرونَ لنا في زماننا هذا، و قد غُصتُ في أسرارهِم و أبحرتُ في أعماقِ بحورِ أقوالهِم، و بعدَ سنواتٍ من الغوصِ و الإبحارِ ها أنا اليومَ أخرجُ إليك بتأليفيَ سلسلةً من الكُتبِ الأصيلةِ النادرةِ غيرِ المسبوقةِ مُطلَقاً على مَرِّ التاريخِ برُمَّتهِ و ليسَ لها شبيهٌ أو نظيرٌ أو بديلٌ في العالَمِ كُلِّهِ قاطبةً دونَ استثناءٍ، و مِن بين سلسلةِ مؤلَّفاتيَ عن عالَمِ صناعةِ المال هُوَ هذا الكتاب الَّذي بين يديك الآن (**الطريق إلى المال**).

إنَّ الأثرياءَ السبعةَ الَّذينَ أُعجِبتُ بهِم لأسبابٍ منطقيَّةٍ هُم التالي ذكرُهُم حسبَ تاريخِ الولادةِ الميلاديِّ تصاعُديَّاً من التَّاريخِ السابقِ إلى التَّاريخِ اللاحقِ:

(١): سام والتون:

ولد بتاريخ (١٩١٨/٣/٢٩)، ثروته أكثر من (٥٠) مليار دولار.

(٢): تشارلز كوك:

ولد بتاريخ (١٩٣٥/١١/١)، ثروته أكثر من (٥٠) مليار دولار.

(٣): كارلوس سليم:

ولد بتاريخ (١٩٤٠/١/٢٨)، ثروته أكثر من (٧٦) مليار دولار.

(٤): مايكل بلومبيرغ:

ولد بتاريخ (١٩٤٢/٢/١٤)، ثروته أكثر من (٥٢) مليار دولار.

(٥): أليس والتون:

ولدت بتاريخ (١٩٤٧/١٠/٧)، ثروتها أكثر من (٣٧) مليار دولار.

(٦): بيل غيتس:

ولد بتاريخ (١٩٥٥/١٠/٢٨)، ثروته أكثر من (٨٨) مليار دولار.

(٧): جيف بيزوس:

ولد بتاريخ (١٩٦٤/١/١٢)، ثروته أكثر من (٢٠٠) مليار دولار.

الأثرياء السبعة مصدر إعجاب رافع آدم الهاشمي مؤلِّف كتاب



الطريق إلى المال

الأثرياء السبعة

هُم التالي ذكرُهُم حسبَ تاريخِ الولادةِ الميلاديّ تصاعُديّاً من التَّاريخِ السابقِ إلى التَّاريخِ اللاحقِ:





سام والتون
ولد بتاريخ (1918/3/29)، ثروته أكثر من (50) مليار دولار



تشارلز كوك
ولد بتاريخ (1935/11/1)،
ثروته أكثر من (50) مليار دولار



كارلوس سليم
ولد بتاريخ (1940/1/28)،
ثروته أكثر من (76) مليار دولار



مايكل بلومبيرغ
ولد بتاريخ (1942/2/14)،
ثروته أكثر من (52) مليار دولار



أليس والتون
ولدت بتاريخ (1947/10/7)،
ثروتها أكثر من (37) مليار دولار



بيل غيتس
ولد بتاريخ (1955/10/28)،
ثروته أكثر من (88) مليار دولار



جيف بيزوس
ولد بتاريخ (1964/1/12)،
ثروته أكثر من (200) مليار دولار

intepubhouse

من نحن؟

دار المنشورات العالمية

منصة نشر عالمية تابعة إلى مركـزنا الفريد مركز الإبداع العالمي المسجَّل رسمياً في ديـــوان وزارة الثقافة بالجمهورية العربية السوريـــة في دمشق (مديرية حماية حقـــوق المؤلف المرتبطة بمعاهداتها الدولية مع منظمة الويبو العالمية منظمـة حماية حقوق الملكية الفكريـــة التابعة إلى منظمة الأمم المتحـدة العالمية) بالرقم (1782) بتاريـــخ (14/7/2009) ميلادي و الموثَّـق في أرشيف المكتبة الأمريكيـــة بتاريخ (20/4/2009) ميـلادي.

التأسيس و الإشهار العالمي بتاريخ يوم الأحد (3/7/2022) ميلادي.

الانطلاقة الكبرى بتاريخ يوم الأحد (1/1/2023) ميلادي.

دار المنشورات العالمية منصة نشـر إلكترونية موثقة في أرشيف المكتبة الأمريكية بتاريـــخ (3/9/2022) ميلادي.



Photo Sources



Photo Sam Walton By: Photo credit



Photo Charles Koch By: Gavin Peters





Photo Carlos Slim By: José Cruz



Photo Michael Bloomberg By: Bloomberg Philanthropies

Photo Alice Walton By: Stephen Ironside



Photo Bill Gates By: Lukasz Kobus European Commission



Photo Jeff Bezos By: Seattle City Council from Seattle



في هذا الكتاب (**الطريق إلى المال**) أُجيبُك عن (١٦٩) سؤالاً مهمًّا في عالَمِ صناعةِ المال، مُدعَماً بتجاربٍ ماليّةٍ واقعيّةٍ أكشفها إليك لأوَّلِ مرَّةٍ في حياتي، و مِن التفاصيلِ الدقيقةِ الواردةِ في هذا الكتاب أضَعُ لك (١٠٠) درسٍ من أهمِّ الدروسِ المُستفادةِ فيهِ، إضافةً إلى احتوائهِ على عددٍ من اللوحاتِ الفنيّةِ المُبتكَرةِ الحصريَّةِ بهذا الكتاب و هيَ رسومٌ ملوَّنةٌ في غايةِ الروعةِ و الجَمال تحاكي الواقعَ الماليَّ بامتيازٍ موجَّهةٌ إلى قُرَّاءِ و قارئاتِ هذا الكتاب و جميعُها من إبداعاتِ الذكاءِ الاصطناعيِّ و من أفكارِ مُحدِّثك الآن كاتبُ هذا التمهيد **رافع آدم الهاشمي** مؤلِّفُ هذا الكتاب الَّذي بين يديك الآن (**الطريق إلى المال**).

و قد جعلتُ الكتابَ هذا يكونُ مُرجِعاً أساسيًّاً مُهمًّاً إليك في تدريبك عمليّاً على صناعةِ المالِ من خلال التعرُّفِ على أسرارِ هذا العالَمِ المثيرِ، فيكونُ ما فيهِ مُدرِّباً إليك في كيفيَّةِ إنشاءِ مشاريعك التجاريَّةِ و في الوقتِ ذاتهِ أيضاً يكونُ ما فيهِ سبباً يُثيرُ فيك همَّتك للمُضيِّ قُدُماً في طريقِ صناعةِ المال؛ لتمتلكَ الرفاهيَّةَ الماليَّةَ و تصِلَ سريعاً إلى الثراء.

و المفاجأةُ السارَّةُ إليك هي أنَّني قد أهديتُك فيهِ ثلاث هدايا مُهمَّةٍ بقيمةِ (٥٢,٠٣) دولاراً أمريكيّاً، فأنت بشرائك هذا الكتاب تحصلُ على ثلاثِ هدايا بقيمةِ (٥٢,٠٣) دولاراً أمريكيّاً؛ هديَّةً منّي إليك.

إنَّ هذا الكتاب الَّذي بين يديك الآن (**الطريق إلى المال**) فيهِ جذورُك الماليَّةُ؛ فهو دليلُك العمليُّ في صناعةِ الرفاهيَّةِ الماليَّةِ، و هو كتابٌ لا يمكنك الاستغناءُ عنهُ مُطلَقاً؛ لِما فيهِ من محتوىً حصريٍّ بهِ يكشفُ لك أسرارَ الأثرياء في وصولك سريعاً إلى الثراء.

أهلاً بك في رحلتك المثيرةِ النافعةِ الممتعةِ في:

الطريق إلى المال

....

رافع آدم الهاشمي

في يوم الاثنين (٢٠٢٣/٦/١٢) ميلادي



بدون الجذور، لن تستطيعَ النبتة أن تعيش

رافع آدم الهاشمي

ستعرف في هذا الكتاب:

الإجابة عن الأسئلة الـ (١٦٩) التالية الواردة في أدناه حسب التسلسل الألف بائي للحروف:

(١): إذا أردت الوصول سريعاً إلى الثراء، لماذا يجب أن تفكِّر دائماً في المشاكل الّتي تحيط بك؟

(٢): أين تكمُن الفرص الذهبيَّة لصناعة المال؟

(٣): بأيِّ شخصٍ يُعجَبُ الأثرياءُ أصحابُ المال؟

(٤): بماذا يكونُ مرهوناً نجاحُك في طريقِ صناعةِ المال؟

(٥): في طريقك إلى المال ماذا يجبُ عليك فعلُهُ عندما يكونُ للمرضِ انتشارٌ واسعٌ بين البشرِ في مساحاتٍ جغرافيَّةٍ كبيرةٍ أو يكونُ انتشارُهُ في جميعِ أرجاءِ العالَم؟

(٦): كيفَ باتَ بمقدورك اليوم أن تصل سريعاً إلى الثراء؟

(٧): كيف تحرم نفسك بنفسك دونَ أن تدري من استقبالك خطوات الثراء؟

(٨): كيف تكونُ خطواتُ طريقِ صناعةِ المال؟

(٩): كيف تنظرُ إلى خطوتك الأُولى نحوَ الثراء؟

(١٠): كيف هي الخطواتُ الأُخرى في طريقِ صناعةِ المال؟

(١١): كيف يمكنك تسريع عمليَّة وصولك إلى الثراء؟

(١٢): لماذا آلافٌ من المشاريع التجاريَّة الناشئة نجدُها فجأةً تُضيءُ سماء طريق صناعة المال و بعد فترةٍ وجيزةٍ من الزَّمن نجدُها تخبو و تختفي عن الأنظار؟

(١٣): لماذا البدء بالمشاريع التجاريَّة ليسَ هو العمليَّةُ الأهم في طريقِ صناعةِ المال؟

(١٤): لماذا يجبُ عليك أن تضعَ أمامَ ناظريك شريطاً زمنيَّاً كاملاً ترى فيه شدَّةَ الفتكِ و الدمارِ الَّذي تتركهُ الجائحةُ أينما حَلَّت؟

(١٥): لو لم تكن تمتلك الآن سِنتاً واحداً يمكنك استثماره، فما الَّذي يجب عليك فعله لكي تصل إلى الثراء؟

(١٦): ما أثرُ الاقتصاد في إدارةِ المعلوماتِ على وصولك السريع إلى الثراء؟

(١٧): ما أثرُ الرقمنةِ في وصولك السريع إلى الثراء؟

(١٨): ما الَّذي تُثيرُهُ الأُمورُ الصَّحيحةُ في أصحابِ المشاريعِ التجاريَّة؟

(١٩): ما الَّذي تحتاجُهُ صناعةُ المالِ قبلَ أيِّ شيءٍ آخرٍ على الإطلاق؟

(٢٠): ما الَّذي تحتاجُهُ مع الرقمنةِ المهولةِ الحاصلة ليكون بمقدرك أن تكسبَ المزيدَ من المال؟

(٢١): ما الَّذي ستعلمُهُ بشكلٍ قاطعٍ عندَ وصولك إلى الثراء؟

(٢٢): ما الَّذي سنشهدُ منهُ المزيد كُلَّما تقدَّمت بنا الحياة أكثر فأكثر؟

(٢٣): ما الَّذي غيَّرَهُ الملياردير الثري فأصبح ثريًّاً يمتلك المزيد المزيد و المزيد من المال؟

(٢٤): ما الَّذي كان يُفرِحُ صاحبَ أيٍّ مشروعٍ تجاريٍّ قبلَ قرونٍ طويلة؟

(٢٥): ما الَّذي لا يخلو منهُ أيٌّ مشروعٍ تجاريٌّ أينما و كيفما يكون؟

(٢٦): ما الَّذي لَهُ تأثيرٌ أكيدٌ على مسارِ مشروعك التجاريِّ أثناء مسيرك في طريقِ صناعةِ المال؟

(٢٧): ما الَّذي يتطابقُ بينَ أيٍّ مشروعٍ تجاريٍّ من مشاريعك التجاريَّةِ مع جميعِ المشاريعِ التجاريَّةِ الأُخرى قاطبةً أينما و كيفما كانت؟

(٢٨): ما الَّذي يتوجَّبُ عليك الاهتمامُ الدقيقُ بهِ أثناءَ مسيرك في طريقِ صناعةِ المال؟

(٢٩): ما الَّذي يتوجَّب عليك إيجاده في رحلتك إلى الثراء؟

(٣٠): ما الَّذي يتوجَّب عليك في نظرتك إلى أيِّ ملياردير ثريٍّ في الحياة؟

(٣١): ما الَّذي يجبُ أن تتصفَ به خططك في مشروعك التجاري؟

(٣٢): ما الَّذي يجبُ أن تُدَقِّق فيه و تضع تحتهُ مليون خطٌّ لتضعَ عليهِ تركيزك باستمرار؟

(٣٣): ما الَّذي يجبُ أن تضعَهُ في حساباتك من أجلِ صناعةِ المال؟

(٣٤): ما الَّذي يجبُ أن لا تنظرَ إليهِ في طريقك نحوَ الثراء؟

(٣٥): ما الَّذي يجبُ أن يتحقَّقَ في مشروعِك التجاريِّ لكي لا يكون أداةَ قمعٍ عليك و على الآخرين معاً؟

(٣٦): ما الَّذي يجبُ أن يكونَ متوفِّراً لديك بأنقى درجاتِهِ أثناءِ مسيرك في طريقِ صناعةِ المال؟

(٣٧): ما الَّذي يجبُ عليك الاحتفاظُ بهِ في مشروعك التجاريِّ؟

(٣٨): ما الَّذي يجبُ عليك أن تتحلَّى به في جميعِ خططك نحو الثراء؟

(٣٩): ما الَّذي يجبُ عليك أن تُدقِّقَ فيه ليمكنك من خلاله الوصول إلى الثراء؟

(٤٠): ما الَّذي يجبُ عليك أن تستمرَّ فيه لكي تصل إلى الثراء؟

(٤١): ما الَّذي يجب عليك أن تفكِّر فيه أثناء مسيرك نحو تحقيق الثراء؟

(٤٢): ما الَّذي يجبُ عليك أن تفكِّرَ فيه قبلَ تأسيس مشروعك التجاري؟

(٤٣): ما الَّذي يجبُ عليك إيجادُهُ قبلَ أن تبدأ بالتفكيرِ في تحديدِ مشروعِك التجاريِّ؟

(٤٤): ما الَّذي يجب عليك تذكُّره جيِّداً أثناء رحلتك إلى الثراء؟

(٤٥): ما الَّذي يجبُ عليك فعلهُ لتمتلك الرفاهيَّة الماليَّة و تصل سريعاً إلى الثراء؟

(٤٦): ما الَّذي يجبُ عليك متابعتهُ باستمرارٍ لكي تصل سريعاً إلى الثراء؟

(٤٧): ما الَّذي يجب عليك معرفته قبل أن تبدأ رحلتك في صناعة المال؟

(٤٨): ما الَّذي يجبُ عليك وضعُهُ في حساباتك قبلَ البدءِ بتأسيسِ شركتِك التجاريَّة؟

(٤٩): ما الَّذي يجبُ عليك وضعُهُ في حساباتك قبلَ أن تبدأ بتحديدِ نشاطك التجاري؟

(٥٠): ما الَّذي يجبُ عليك وضعهُ في نظر اعتبارك قبلَ تنفيذك الخطوات الأُولى من مشروعك التجاري؟

(٥١): ما الَّذي يجبُ نقلُهُ من الجيلِ الحاليِّ إلى الجيلِ القادمِ و من ثمَّ نقلُهُ من الجيلِ القادمِ إلى الجيلِ اللاحق؛ ليواصل الآخرون نقلَهُ من جيلٍ سابقٍ إلى جيلٍ لاحقٍ؛ فيستفيد منهُ الجميعُ قاطبةً دون استثناءٍ في كُلِّ زمانٍ و في كلِّ مكان؟

(٥٢): ما الَّذي يجده كُلُّ إنسانٍ يسير في طريق صناعة المال؟

(٥٣): ما الَّذي يجذب انبهارك إليه حالما تنظر إلى أيِّ ملياردير ثريٍّ في الحياة؟

(٥٤): ما الَّذي يجعلُ بابَ الدخولِ إلى صناعةِ المالِ باباً مفتوحاً على مصراعيه؟

(٥٥): ما الَّذي يجعلُ وصولك إلى الثراء متعثِّراً رغمَ وضعك خططاً لمشروعك التجاري؟

(٥٦): ما الَّذي يجعلُك جاهِلاً في ظنونك عن أيِّ ثريٍّ من الأثرياء؟

(٥٧): ما الَّذي يجعلُك عابثاً إن وضعتَهُ في عقلك قبلَ دخولك في طريقِ صناعةِ المال؟

(٥٨): ما الَّذي يجعلك قادراً على تحديدِ مشروعِك التجاريِّ الأكثرِ نجاحاً من مشاريعك التجاريَّةِ الأُخرى؟

(٥٩): ما الَّذي يحتاجهُ أيُّ عملٍ إبداعيٍّ لكي يصلَ إلى مرحلةِ الاكتمال؟

(٦٠): ما الَّذي يحتاجهُ أيُّ مشروعٍ تجاريٍّ لكي يصلَ إلى مرحلةِ الاكتمال؟

(٦١): ما الَّذي يحتوي عليه طريق الثراء؟

(٦٢): ما الَّذي يزوِّدُك بالقدرةِ الكاملةِ على إنجازِ أيِّ شيءٍ تريدُ أنت إنجازهُ، حتَّى و إن كان ذلكَ الشيءُ يبدو مُستحيلاً من وجهةِ نظر الآخرين؟

(٦٣): ما الَّذي يُصاحبُك أثناءَ تفكيرك باختيارِ مشروعك التجاريِّ؟

(٦٤): ما الَّذي يغفلُ عنهُ غالبيَّةُ المؤلِّفين و أكثرُ مُدرِّبي التنميةِ البشريَّة؟

(٦٥): ما الَّذي يفعلهُ الأثرياء دائماً في وصولهم إلى الثراء؟

(٦٦): ما الَّذي يفعلهُ كثيرٌ من النَّاس عندما يُريدونَ البدءَ بمشروعهِم التجاري؟

(٦٧): ما الَّذي يمتلكهُ كُلُّ صاحِبِ مشروعٍ تجاريٍّ؟

(٦٨): ما الَّذي يؤدِّي إلى تأخُّرِ نجاحِ مشروعك التجاريِّ؟

(٦٩): ما الَّذي يؤدِّي إلى حصولِ ارتداداتٍ عكسيَّةٍ من مشروعك التجاريِّ ذاتِ طابعٍ سلبيٍّ تقعُ تداعياتُها عليك أنت صاحب المشروع قبلَ وقوعها على المحيطينَ بك؟

(٧٠): ما الشيء المُلاحَظ في الأخبار الَّتي تبثُّها وسائلُ الإعلام بشكلٍ مستمر؟

(٧١): ما أهميَّةُ الآثارِ السلبيَّةِ للجائحةِ و أثرُها في مشروعك التجاري؟

(٧٢): ما فائدَةُ الأخطاءِ لكُلِّ صاحبِ مشروعٍ تجاريٍّ؟

(٧٣): ما هُوَ الاستثمارُ الرابحُ دائماً الَّذي يجلبُ إليك النفعَ الأكيد؟

(٧٤): ما هُوَ الاستثمارُ منك لنفسك الَّذي يجبُ عليك المواظبةُ عليهِ طوالَ مسيرك في طريقِ صناعةِ المال؟

(٧٥): ما هو الاقتصاد بمعناه الاصطلاحي؟

(٧٦): ما هو الاقتصاد بمعناه الخاص؟

(٧٧): ما هو الاقتصاد بمعناه اللغويّ؟

(٧٨): ما هو الاقتصاد في إدارة المعلومات؟

(٧٩): ما هو الأهَمُّ بكثيرٍ من مُجرَّدِ الوصولِ إلى الثراء؟

(٨٠): ما هُوَ البابُ المفتوحُ أمامَك على مصراعيهِ الَّذي يُدخِلُك إلى مدينةِ الرفاهيَّةِ الماليَّةِ و من ثُمَّ يدخِلُك بعدَ ذلك إلى عالَمِ الثراءِ؟

(٨١): ما هو التقشُّفُ الماليُّ؟

(٨٢): ما هو الخطأُ الفادحُ الأوَّلُ الَّذي تقعُ فيهِ جميعُ الحكوماتِ الَّتي تطبِّقُ سياساتَ التقشُّفِ الماليِّ؟

(٨٣): ما هو الخطأُ الفادحُ الثاني الَّذي تقعُ فيهِ جميعُ الحكوماتِ الَّتي تطبِّقُ سياساتَ التقشُّفِ الماليِّ؟

(٨٤): ما هو السرُّ وراءَ هذا التاجرِ الجديد؟

(٨٥): ما هُوَ الشرطُ الأساسيُّ الَّذي يجبُ عليك اعتمادُهُ عند تطبيقك تدابير التقشُّفِ الماليِّ في مشروعك التجاريِّ؟

(٨٦): ما هو الشيءُ الَّذي يفتحُ أمامك البابَ على مصراعيهِ ليجعلك قادراً على صناعةِ المزيدِ و المزيدِ من المال؟

(٨٧): ما هو الشيء المهم جدّاً الَّذي يجبُ عليك تذكرهُ دائماً في طريقك إلى المال؟

(٨٨): ما هو الصعود الإيجابي و أثرهُ على صناعةِ المال؟

(٨٩): ما هو الصعود السلبي و أثرهُ على صناعةِ المال؟

(٩٠): ما هو المجالُ الَّذي لن تنتهي فيهِ فرصُ الاستثمار التجاري مُطلَقاً؟

(٩١): ما هو المعنى الاصطلاحيُّ للتجارة؟

(٩٢): ما هو المعنى الخاص للرقمنة؟

(٩٣): ما هو المعنى العام للرقمنة؟

(٩٤): ما هو المعنى اللُّغويُّ للتجارة؟

(٩٥): ما هو المفهوم الخاطئ الَّذي يظنُّهُ غالبيَّة النَّاس و يؤدِّي تمسكك به إلى منعك من الوصول إلى الثراء؟

(٩٦): ما هو المفهوم الَّذي يجب أن تضعه أمام عينيك باستمرار لكي تصل سريعاً إلى الثراء؟

(٩٧): ما هو المفهومُ الَّذي يجبُ عليك وضعُهُ أمامَ عينيك ليُثيرَ فيك همَّتك قُدُماً في طريقِ صناعةِ المال؟

(٩٨): ما هو المفهوم الصَّحيح للأجر؟

(٩٩): ما هو الهبوط الإيجابي و أثرهُ على صناعةِ المال؟

(١٠٠): ما هو الهبوط السلبي و أثرهُ على صناعةِ المال؟

(١٠١): ما هو بابُ الدخولِ إلى أسرارِ التجارةِ الرابحة؟

(١٠٢): ما هو تبادل الأدوار ضمنَ نطاقاتٍ مُحدَّدةٍ و أثرهُ في مشروعك التجاري؟

(١٠٣): ما هو سر الجذب و الجلب في استقبالك لخطوات الثراء؟

(١٠٤): ما هو سيناريو الجذب التصويري؟

(١٠٥): ما هو شرطُ التجارة؟

(١٠٦): ما هو مفهوم الأجر على قدرِ المشقة؟

(١٠٧): ما هي أساسيَّاتُ شرطِ التجارةِ السبعةُ؟

(١٠٨): ما هي أشكالُ الانهيار الخارجيِّ في الدولِ ذات العلاقة؟

(١٠٩): ما هي أشكالُ الانهيار الداخليِّ في الدولِ ذات العلاقة؟

(١١٠): ما هي أكبر الأخطاءِ القاتلةِ في مشروعك التجاري؟

(١١١): ما هي الأقسام الثلاثة الَّتي يجبُ أن تبدأ مشروعك التجاري فيها لكي تدخل في طريقِ صناعةِ المال؟

(١١٢): ما هي الآليَّةُ الْمُبتكَرةُ منّي في صناعةِ المال؟

(١١٣): ما هي الأمور الإيجابيَّة لنا نحن الَّذين نسيرُ في طريق صناعة المال؟

(١١٤): ما هي الأُمورُ الَّتي يجبُ عليك أن تضعَها في اعتبارك منذ الوهلةِ الأُولى قبلَ أن تبدأ خطوتك الأُولى في طريقِ صناعةِ المال؟

(١١٥): ما هي البذورُ الَّتي من خلالها يمكنك أن تجنيَ الكثيرَ من الأفراحِ لاحقاً أثناءَ رحلتك في طريقِ صناعةِ المال؟

(١١٦): ما هي الثروةُ التنمويَّةُ الَّتي يجبُ على كُلِّ صاحبِ مشروعٍ تجاريٍّ الحِفاظُ عليها مدى الحياة؟

(١١٧): ما هيَ الحقيقةُ الَّتي يتغافَلُ عنها الكثيرُ من أصحابِ المشاريعِ التجاريَّةِ؟

(١١٨): ما هي الحقيقةُ الَّتي يجبُ عليك أن تعيها و تضعها شاخصةً أمامك باستمرارٍ أثناء رحلتك في طريقِ صناعةِ المال؟

(١١٩): ما هي الحقيقة الراسخة لي الَّتي يجبُ أن تكون راسخةً لديك؟

(١٢٠): ما هي الدعوةُ الَّتي تدعو بها فكرةُ مشروعِك التجاريِّ أينما و كيفما يكون مشروعُك التجاريُّ هذا؟

(١٢١): ما هي الرقمنة؟

(١٢٢): ما هي الرؤيةُ الصحيحةُ الَّتي يجبُ على كافَّةِ الحكوماتِ تبنيِّها تجاه شعوبها في أيِّ زمانٍ أو مكان؟

(١٢٣): ما هي العوامل الستة المهمَّة في صناعةِ المال الَّتي يجبُ أن تركِّزَ عليها باستمرار؟

(١٢٤): ما هي النماذج الأربعة للتغيُّر و أثرُها على صناعةِ المال؟

(١٢٥): ما هي آليَّةُ التبادلِ التنمويِّ المُستدامِ و أثرُها في مشروعك التجاري؟

(١٢٦): ما هي أنواعُ المشاريعِ التجاريَّةِ من حيث عائدِ النَّجاح؟

(١٢٧): ما هي أنواعُ المشاريعِ التجاريَّةِ من حيث نطاقِ النَّجاح؟

(١٢٨): ما هي أنواعُ المشاريعِ التجاريَّةِ من حيث وقتِ النَّجاح؟

(١٢٩): ما هي أهمُّ الجوائحِ الَّتي اجتاحَتِ البشريَّةَ على مرٍّ تاريخها؟

(١٣٠): ما هي أهَمُّ الركائزِ الأساسيَّةِ ضمنَ العواملِ الداخليَّةِ المؤثرةِ على مسارِ مشروعِك التجاريِّ؟

(١٣١): ما هي تأثيراتُ الرؤية الأبويَّة الرعويَّة لدى الحكومات تجاهَ شعوبها؟

(١٣٢): ما هي تأثيراتُ تدابيرِ التقشُّفِ الماليِّ على مشروعك التجاريِّ؟

(١٣٣): ما هي تأثيراتُ سياسات التقشُّف الماليِّ على الدولةِ حكومةً و شعباً؟

(١٣٤): ما هي حقيقة أيِّ عملٍ إبداعيٍّ؟

(١٣٥): ما هي حقيقة أيِّ مشروعٍ تجاريٍّ؟

(١٣٦): ما هي حقيقة كلّ مليارديرٍ ثريٍّ في الحياة؟

(١٣٧): ما هي خطورة تأثير اللقطة الأُولى عليك في وصولك إلى الثراء؟

(١٣٨): ما هي سياساتُ التقشُّفِ الماليِّ؟

(١٣٩): ما هي شعلةُ الضياءِ الَّتي تمدُّك فيما بَعدُ بالسَّعادةِ اللامتناهيةِ أثناءَ رحلتك في طريقِ صناعةِ المال؟

(١٤٠): ما هي قاعدةُ الأجرِ الَّتي يجبُ عليك أن تعيها جيِّداً؟

(١٤١): ما هي مرحلةُ الاستعدادِ الكاملِ و أثرُها في مشروعك التجاري؟

(١٤٢): ما هي مرحلةُ التحديدِ الدقيقِ و أثرُها في مشروعك التجاري؟

(١٤٣): ما هي مرحلةُ التغذيةِ الأساسيَّةِ و أثرُها في مشروعك التجاري؟

(١٤٤): ما هي مرحلةُ التنفيذِ الأكيدِ و أثرُها في مشروعك التجاري؟

(١٤٥): ما هي مرحلةُ التواصلِ الفعَّالِ و أثرُها في مشروعك التجاري؟

(١٤٦): ما هي مرحلةُ الرعايةِ الأساسيَّةِ و أثرُها في مشروعك التجاري؟

(١٤٧): ما هي مرحلةُ المتابعةِ الإجرائيَّةِ و أثرُها في مشروعك التجاري؟

(١٤٨): ما هي مزايا أيِّ شركةٍ ناجحةٍ في عالَمِ الأعمال؟

(١٤٩): ما هي منابعُك الطبيعيَّةُ لتزويدك بالخبرةِ الشخصيَّةِ ذات الآثارِ الإيجابيَّةِ الأكيدةِ إليك في مشروعك التجاريِّ أثناء مسيرك في طريقِ صناعةِ المال؟

(١٥٠): ما هي هذه الطريقة الَّتي من خلالها ستصل أنت سريعاً إلى الثراء؟

(١٥١): متى تلجأُ الحكوماتُ إلى تطبيقِ سياساتِ التقشُّفِ الماليِّ؟

(١٥٢): متى يجبُ عليك تطبيقُ تدابيرِ التقشُّفِ الماليِّ في مشروعك التجاريِّ؟

(١٥٣): مع ماذا يتناسبُ ارتفاعُ أجرِ أيِّ نشاطٍ تجاري؟

(١٥٤): مَن هُم الأشخاصُ الَّذين يحتاجُهُم طريقُ صناعةِ المالِ ليستطيعوا الوصولَ إلى الثراء؟

(١٥٥): مَن هُم شعلةُ الأملِ الَّتي تؤجِّجُ فيك القُدرةَ الكاملةَ على مواجهةِ جميعِ التحدياتِ إثناء مسيرك في طريقِ صناعةِ المال؟

(١٥٦): مَن هُم مرآتُك الحقيقيَّةُ لانعكاساتِ آثارِ منتجاتِ و/ أو خدماتِ مشروعِك عليهِم؟

(١٥٧): مَن هو سعيدُ الحظِّ مِن أصحابِ المشاريعِ التجاريَّةِ قَبلَ قرونٍ طويلة؟

(١٥٨): من هو مؤسِّسُ أوَّلَ مدرسةٍ جديدةٍ في كتابة سيناريو الأفلام السينمائيَّة و المسلسلات التلفزيونيَّة على مستوى العالم كُلِّه؟

(١٥٩): هل ابتعادُك عن سماع الأخبار يُعَجِّلُ من وصولك إلى الثراء؟

(١٦٠): هل التغييرُ نحوَ الأفضلِ هُوَ أمرٌ سهلٌ للغايةِ جدَّاً؟

(١٦١): هل الجودَةُ قادرةٌ على إبقاءِ مشروعك قائماً بينَ المشاريع التجاريَّةِ المنافسةِ الأُخرى؟

(١٦٢): هل الوصولُ إلى أعلى قمَّةِ النَّجاحِ هُوَ شيءٌ مُتاحُ المنالِ إليك دون انقطاع؟

(١٦٣): هل امتلاكُ الرفاهيَّةِ الماليَّةِ و التربُّعُ على عرشِ الثراءِ هُوَ إنجازٌ يمكنُك تحقيقُهُ بينَ ليلةٍ و ضُحاها؟

(١٦٤): هل بالفعلِ يتوجَّبُ عليك أن تعملَ بمشقةٍ لكي تصلَ إلى النجاح؟

(١٦٥): هل تركيزك في مشروعك التجاري يوصلُك سريعاً إلى الثراء؟

(١٦٦): هل تغيَّرت ظروفُ العمل التجاري؟

(١٦٧): هل تنتهي فُرصُ الاستثمار في المشاريعِ التجاريَّة؟

(١٦٨): هل يمكنك الوصول سريعاً إلى الثراء بدون وجود فريق عمل معاضدٍ معك؟

(١٦٩): هل يوجَدُ مشروعٌ تجاريٌّ فاشلٌ في طريقِ صناعةِ المال؟

عندما تستطيعُ فهمَ تعاليمَ الحياة، تقدِّمُ لك الحياةُ كُلَّ ما تريدُهُ منها، خاصَّةً إن كنت من المثابرين.

رافع آدم الهاشمي

كُلَّما كانَ هدفُك كبيراً و واضحاً كانَ حافِزُك أقوى بكثير، و كُلَّما كانَ حافِزُك أقوى استطاعَ دفعَك إلى الأمامِ بقوَّةٍ أكبر.

رافع آدم الهاشمي

المقدِّمة:

على الرغم من أنَّ المالَ ليسَ هدفاً بحدٍّ ذاتهِ، و كذلكَ ليسَ غايةً، إلّا أنَّهُ يبقى دُونَ مُنازعٍ وسيلةً يحتاجُ إليها الجميع قاطبةً دُونَ استثناءٍ؛ فأنت لكي تشتري رغيفاً من الخبز، تحتاجُ إلى المال، و لكي تخبزَ هذا الرغيفَ بنفسك، كذلك تحتاجُ إلى المال من أجلِ شرائك الطحينَ و الأدوات الضروريَّة الأُخرى الّتي يمكنك من خلالها أن تخبز رغيفَ الخبز بنفسك، و الأمرُ ذاتُهُ ينطبقُ عليك إن أردتَ أنت شراءَ قصرٍ فخمٍ في أجمل منطقةٍ من مناطق العالم، كذلكَ تحتاجُ إلى المالِ؛ لكي تشتري هذا القصر، و حتَّى إذا أردتَ أنت أن تبني القصرَ بيديك، فأنت تحتاجُ إلى المالِ لكي تشتري ضروريّات بناء هذا القصر، في كلِّ الأحوال أنت تحتاج إلى المال، سواءٌ كانَ ذلك المال لغرضِ حصولك على رغيفٍ من الخبز، أو كان الغرضُ منهُ هُوَ حصولك على القصر الفخم.

- أليسَ كذلك؟

مَن يقولُ لك أنَّ المالَ ليسَ مُهمّاً، فهُوَ إمَّا جاهلٌ لا يدري أهميَّةَ المال، و إمَّا مُعقَّدٌ نفسيٌّ منهُ، و إمَّا مُخادِعٌ يريدُ خداعك.

المالُ ضروريٌ في تسيير عجلة حياتنا، و هُوَ ضروريٌ أيضاً في منحنا قُدرة الوصول إلى ما نريدُ الوصولَ إليه، و كُلَّما امتلكنا مقداراً أكثرَ من المال، استطعنا أن نصلَ إلى درجاتٍ أعلى فأعلى من سُلَّمِ تحقيقِ ما نصبو إليه.

السؤالُ الَّذي يتبادرُ إلى ذهنك هُوَ:

- كيفَ أمتلِكُ المزيدَ من المال بشكلٍ قانونيٍّ و بالحلال؟

هذا الكتاب يُجيبُك عن هذا السؤال بدقَّةٍ مُتناهيةٍ جدَّاً.

تحقيقُ الثروةِ بشكلٍ قانونيٍّ و بالحلال لَم يَعُد أمراً مُستحيلاً كما يظنّ الكثيرونَ و الكثيرات، في يومنا هذا باتت عمليَّة تحقيق الثروة أمراً ميسوراً لِمَن يعرِفُ أدوات صناعة المال؛ فالثروةُ من دون المالِ لن يكون لها وجودٌ، و للمالِ طريقٌ يوصِلُ إليه كُلَّ مَن سارَ فيه، هيَ صناعةٌ كأيِّ صناعةٍ أُخرى، لها أدواتُها، و لها ضوابطُها، و لها كذلك أسرارُها و خفاياها، و لها آليَّاتُها أيضاً، بامتلاكك كلَّ هذه الأمور ستكون أنت قادراً لا محالة من الوصول إلى الرفاهيَّة الماليَّةِ و من ثمَّ الوصول إلى الثراء.

مَن سبقونا إلى الثراء بالتأكيد هُم يعرفون عن هذه الصناعةِ أكثرَ بكثيرٍ مِمَّا يعرفُهُ غيرُهُم، و معرفتهم هذه هي الَّتي جعلتهم يَصِلونَ إلى ما وصلوا إليه من الثراء، و هذه المعرفةُ الَّتي يمتلكونها هيَ أفضلُ وسيلةٍ تجعلك قادراً من الوصول إلى الثراء؛ فأنت حين تمتلكها منهم فإنَّك بذلك تكونُ قد أصبحتَ مؤهَّلاً للوصولِ إلى ما وصلوا هُم إليه، إلَّا أنَّ الأثرياءَ جميعاً لن يبوحوا بكلِّ ما لديهم من معلوماتٍ ثمينةٍ في عالَمِ صناعة المال؛ ليسَ لأنَّهُم بُخلاءُ بهذه المعلومات، إنَّما لأنَّهُم لا يمتلكونَ الوقتَ الكافي للحديث بها أمامَ الآخَرين، بل رُبَّما حتَّى أنَّهُم لا يمتلكونَ الوقتَ الكافي لتوثيقها بالكاملِ في وعاءٍ معرفيٍّ أيَّاً كان؛ فهُم في عملٍ مستمرٍّ من أجل الحصول على المزيدِ و المزيدِ و المزيدِ من المال، إلَّا أنَّ الفُرصةَ إذا سنَحت لأحدِهِم كي يتحدَّث معَهُم فإنَّهُم يختزلونَ أفكاراً كثيرةً لديهِم في جُمَلٍ قليلةٍ، و الشيءُ ذاتُهُ أيضاً إن استطاعوا أن يتحدَّثوا إلى الآخرين، فإنَّهُم يبوحون بالكثيرِ الكثيرِ عن صناعة المال عبرَ أقوالهم و عباراتهم الموجَّهة نحوَ مواضيعٍ شتَّى تتعلَّقُ بجميع شؤون الحياة.

في هذا الكتاب سأغوصُ معك في ما وراء الوراء من أقوالِ الأثرياء، هيَ أسرارٌ ذهبيَّةٌ تُخفي وراءَها الكثيرَ الكثيرَ من خفايا و حقائق و آليَّات عالَمِ صناعة المال، و سأضعُ أمامك طريقاً واضحاً يجعلك قادراً من الوصول فيه سريعاً إلى الثراء.

لا حاجةَ لي أن أسألكَ:

- هل تريدُ أن تكون ثريَّاً؟

فما دُمت أنت هنا تقرأُ هذا الكتاب؛ فهذا دليلٌ قاطِعٌ على أنَّك بالفعلِ تُريدُ أن تكون من الأثرياء، و ما دُمت أنَّك ستقرأُ محتويات هذا الكتاب و تطبِّقُ كُلَّ ما جاءَ فيه، فمن المؤكَّدِ أنَّك ستكون قادراً على امتلاك المزيد و المزيد من المال، و ستصلُ سريعاً إلى الثراء.

في هذا الكتاب، بعدَ أشهرٍ عديدةٍ من البحث و التدقيق و التحقيق، إِخترتُ بعضَ أقوالٍ لسبعةِ أثرياءٍ من أثرياء العالم، و قد اطَّلعتُ إِطِّلاعاً دقيقاً على أقوالهم و كلماتهم و مُحاوراتهم مع مَن حاوروهم في المواضيع ذات العلاقة، إذ أنَّني توجَّهتُ إلى مواقعهم الرَّسميَّة الَّتي نشروا فيها كلماتهُم لجميع أبناءِ البشريَّةِ كُلِّها، اطَّلعتُ على كلماتهم الأصيلةِ بلغاتهم الأصليَّةِ هُم، و أُخذتُ الحقائقَ بشكلٍ

مُباشرٍ من كلماتِهم، و هذا أَحَدُ المزايا المهمَّة الفريدة من المزايا المهمَّة الفريدة الكثيرةِ في هذا الكتاب؛ فأنا لم أنقل عن قائلٍ قالَ أنَّ الثريَّ الفلانيَّ قَد قال! إنَّما أنا نقلتُ عنهُم بشكلٍ مُباشرٍ، قرأتُ ما قالوهُ، و استمعتُ إليهِم و هُم يتحدَّثونَ في تسجيلاتٍ صوتيَّةٍ، و شاهدتُ ما تمَّ توثيقُهُ منهُم و عنهُم في فيديوهاتٍ عديدةٍ منشورةٍ بلُغتهم في مواقعِهم الرَّسميَّةِ بالصوتِ و الصُّورةِ و الحركة، و في محرِّك البحث جوجل بمقدورك إيجاد روابط هذه المواقع بسهولة؛ ليمكنك أنت الاطِّلاع عليها أيضاً، إن أحببتَ أنت ذلك.

و في هذا الكتاب، اتَّبعتُ طريقتي الْمُبتكَرةِ الّتي اِبتكرتُها أنا في تأليف الكتبِ، و هذه ميزةٌ مُهمَّةٌ أُخرى تُضافُ إلى مزايا هذا الكتاب، و هي الطريقةُ ذاتُها الّتي استخدمتُها في العديدِ من مؤلّفاتيَ السابقة، بما فيها مؤلَّفاتي المطبوعةِ ورقيّاً الَّتي صدرَت في المكتبات و تمَّ اعتمادُها رسميّاً ضمن مصادر معلومات العديد من الجهاتِ العالميَّةِ الرَّسميَّة و الدوليَّةِ، مثل: مكتبة الكونجرس الأمريكيَّة، و جامعة فيلادلفيا الأمريكيَّة، و غيرها الكثير.

طريقتي الَّتي اِبتكرتُها في التأليفِ، و قد اِتَّبعتُها في هذا الكتاب، هي أنَّني قمتُ بترتيب نصائح الأثرياءِ ترتيباً ألف بائيّاً،

حسب حروف المعجم، من الألف إلى الياء، ليكون هذا الكتابُ مُعجماً لـ (**الطريق إلى المال**)؛ يمكنك بذلك أن تقرأ الكتابَ بشكلٍ مُتجزِّئٍ حسبَ كُلِّ عنوانٍ فيهِ؛ وفقَ رغبتك أنت، إذ أنَّ كُلَّ عنوانٍ ذو مُحتوىً مُنفصلٍ عن مُحتوى العنوان الآخَر، و في الوقتِ ذاتهِ أيضاً فإنَّ كُلَّ المحتوى في هذا الكتاب مُترابطٌ مع بعضهِ الآخَر، و يُكمِّلُ لك المعلوماتَ الضروريَّةَ لامتلاكك أدوات صناعة المال.

إذا وجدتَ نفسك مشغولاً، يمكنك في وقت فراغك أن تقرأ مُحتوى العنوان الّذي تجد أنت أنَّك يجبُ أن تعرفَ مُحتواهُ قبلَ غيرهِ من العناوين المسرودة في فهرس المحتويات، و لن يأخذ منك قراءتك المحتوى سوى بضعةِ دقائقٍ قليلةٍ جدَّاً، و هذه ميزةٌ مُهمَّةٌ ثالثةٌ تُضافُ إلى مزايا هذا الكتاب، فقَد حرصتُ حرصاً شديداً على أن أجعلك في هذا الكتاب تستثمرَ وقتك إلى أقصى درجةٍ مُمكنةٍ فيه، كما حرصتُ على أن أجعلَ هذا الكتاب دليلاً عمليّاً إليك يوصِلُك تطبيقُك ما فيهِ سريعاً إلى الثراء.

يمكنُك أيضاً، إذا أردتَ أنت ذلك، أن تقرأَ الكتاب بشكلٍ متَّصلٍ، من العنوانِ السابقِ إلى العنوان اللاحق حتَّى آخِرِ عنوانٍ فيهِ، و ستحصلُ بذلك أيضاً على أدواتِ صناعةِ المال.

إذاً: فهذا الكتابُ مُتَّصلٌ مُنفصل، و مُنفصلٌ مُتَّصل في الوقتِ ذاتهِ أيضاً، و هذه ميزةٌ فريدةٌ أُخرى تُضافُ إلى المزايا الفريدةِ الكثيرةِ في هذا الكتاب.

لك أنت حُريَّة اختيار الطريقة الّتي تُناسبك في قراءة هذا الكتاب، المهم لديَّ هُوَ أنَّني أجدُك يوماً تتصلُ بي و تشكرني على تأليفيَ هذا الكتاب؛ لأنَّك من خلالهِ استطعتَ أنت أن تكون ثريّاً من الأثرياء، تأكَّد أنَّني أكونُ سعيداً جدَّاً حينَ تُخبرني أنت بهذه النتيجة.

في مؤلَّفاتيَ القادمةِ الَّتي ستصدرُ قريباً حصريّاً عن دار المنشورات العالميَّة، سآتيك فيها بالمزيد من المعلومات المهمَّةِ الفريدةِ عن أُمورٍ مُهمَّةٍ أُخرى، بما فيها أيضاً صناعةُ المال، و لكي تكون أنت أوَّلَ شخصٍ يعرفُ كُلَّ جديدٍ منِّي إليك، أنشئ حسابك المجَّاني في موقعنا الفريد (**دار المنشورات العالميَّة**) على

شبكة الإنترنت العالميَّة، و لدخولك إلى صفحة إنشاء حساب جديد على موقعنا (**دار المنشورات العالميَّة**)، امسح بكاميرتك رمز الاستجابة السريعة الموجود في الصُّورة التالية:



و لكي يصلك كلّ جديدٍ منّي إلى بريدك الإلكتروني بشكل مباشرٍ، بما فيهِ إصداراتُنا القادمة، إِشترك أيضاً في النشرة البريديَّة الخاصَّة بموقعنا (**دار المنشورات العالميَّة**)، و لدخولك إلى الصفحة الرئيسيَّة المتضمِّنة في أسفلها على صندوق (النشرة البريديَّة) الخاصَّة بنا، امسح بكاميرتك رمز الاستجابة السريعة الموجود في الصُّورة التالية:



في النهايةِ أتمنّى لك قراءةً مُفيدةً تُعطيك بكلِّ جدارةٍ و بأسلوبٍ سهلٍ بسيطٍ جدّاً: أدوات صناعة المال و وصولك سريعاً إلى الثراء.

و لن يغيبَ عنّي أبداً أن أُوجِّهَ خالصَ شُكريَ الجزيل إلى زُملائي الرائعين و زُميلاتيَ الرائعات (**فريق عمل دار المنشورات العالميَّة**) من الّذين ساهموا بشكلٍ فاعلٍ في ظهورِ هذا الكتاب إلى النُّور و وصوله إليك بهذه الحُلَّةِ الجميلةِ الرائعةِ.

و لن يغيبَ عنّي كذلك أن أُوجِّهَ خالصَ شُكريَ الجزيل إلى شركائنا الاستثماريين الأفاضل الّذين ساندوني لأجل نشر و توزيع هذا الكتاب و وصولهِ إلى جميعِ القرّاءِ الأعزّاء و القارئاتِ العزيزات.

كما أُوجِّهُ خالصَ شُكريَ الجزيل إلى زوجتي الغالية؛ الَّتي وفَّرت ليَ كُلَّ سُبلِ التفرُّغِ لإنجازِ هذا الكتاب، فأقولُ إليها و أنا أُقبِّلُ يديَّها الكريمتين:

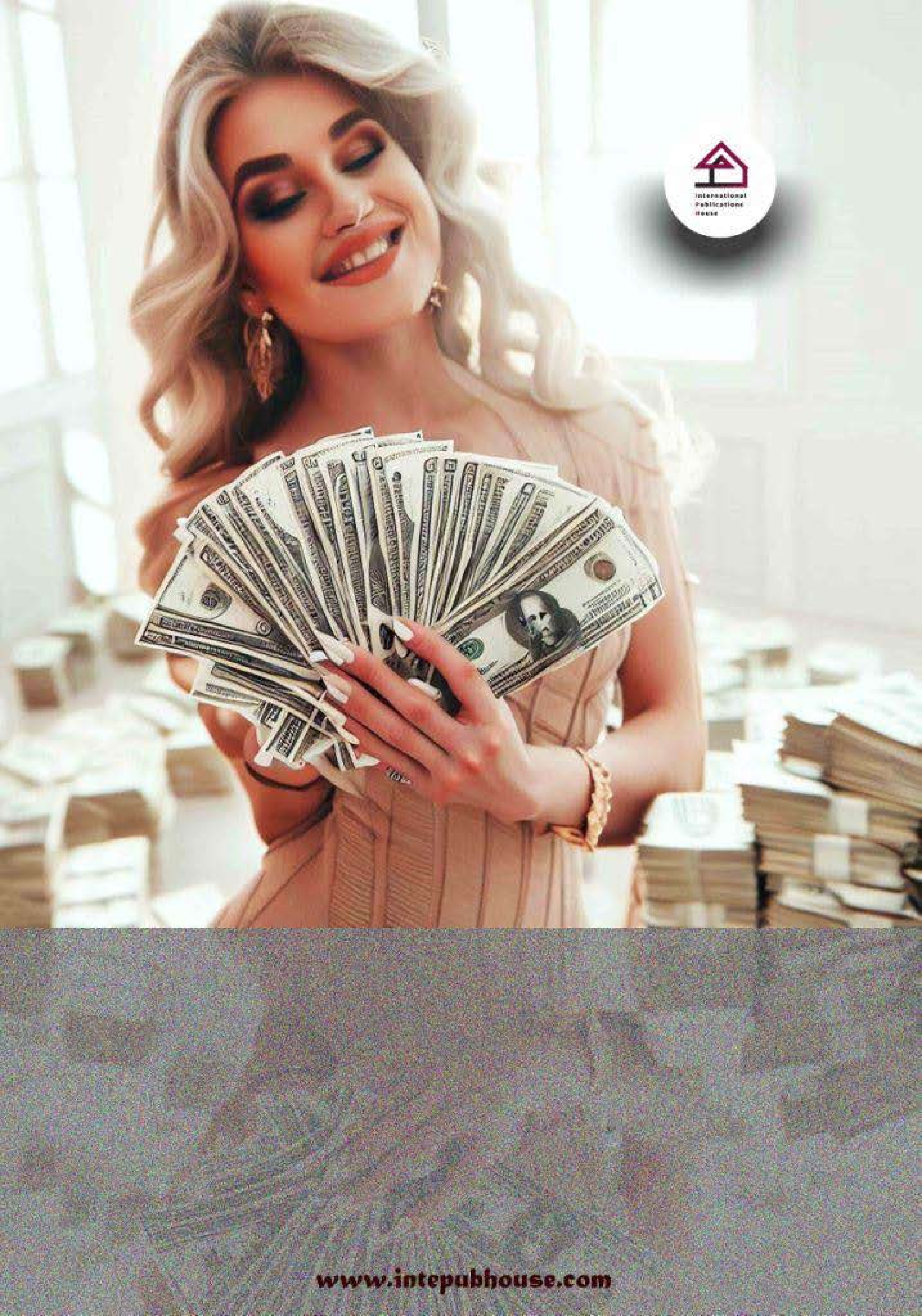
- أُحبُّكِ إلى الأَبد.

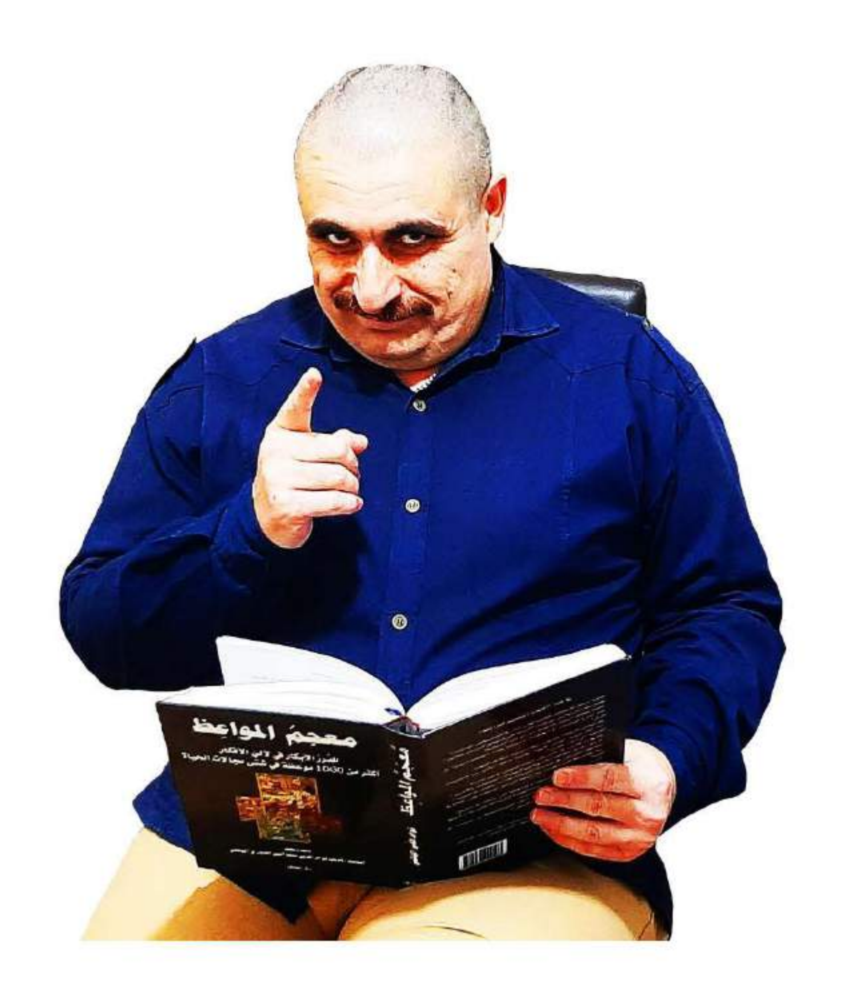
رافع آدم الهاشمي

في يوم الثلاثاء

(٢٠٢٢/٢/٢٢)

ميلاديًّاً


International Publications House
www.intepubhouse.com



ضياعُ الطاقاتِ و هَدرُها هو تدميرٌ آجِلٌ لمواردِ الأُسرةِ الإنسانيَّةِ بمجملها.

رافع آدم الهاشمي

ستعرف بعد قليل:

- إذا أردت الوصول سريعاً إلى الثراء، لماذا يجب أن تفكِّر دائماً في المشاكل الَّتي تحيط بك؟
- لو لم تكن تمتلك الآن سِنتاً واحداً يمكنك استثماره، فما الَّذي يجب عليك فعله لكي تصل إلى الثراء؟
- ما الَّذي يتوجَّب عليك إيجاده في رحلتك إلى الثراء؟
- ما الَّذي يجب عليك أن تفكِّر فيه أثناء مسيرك نحو تحقيق الثراء؟
- ما الَّذي يجب عليك تذكُّره جيِّداً أثناء رحلتك إلى الثراء؟
- ما الَّذي يجب عليك معرفته قبل أن تبدأ رحلتك في صناعة المال؟
- ما الَّذي يحتوي عليه طريق الثراء؟
- ما هو المفهوم الخاطئ الَّذي يظنُّهُ غالبيَّة النَّاس و يؤدِّي تمسكك به إلى منعك من الوصول إلى الثراء؟
- هل يمكنك الوصول سريعاً إلى الثراء بدون وجود فريق عمل معاضدٍ معك؟

ذاكَ المكانُ في قلوبنا، لكن! مَن الأهم؟ ذاك المكان؟ أَم البشر الأبرياء الَّذين يعانون فيه؟ لا يمتلك المكان أيَّ معنىً بدون أشخاص يعيشون فيه، لذا تركيزك يجب أن يكون على الأشخاص لا على الأماكن الَّتي يكونون فيها، و لأجل هذا يجب عليك أن تسأل نفسك و تجد أنت الجواب: أنا الَّذي أُحِبُّ ذاكَ المكان كيفَ لي أن أُساعِدَ الأبرياء فيه لأنقذهم مِن المعاناة؟

رافع آدم الهاشمي

(1)

إبداعُ الشركةِ:

مسيرُك في طريقِ المالِ يحتاجُ منك إلى تجهيزِ عِدَّةِ مقوِّماتٍ ضروريَّةٍ تجعلُك قادراً على إكمالِ مسيرك هذا نحوَ هدفك المنشود الَّذي هُوَ تحقيق الثراء.

فكِّر أنَّك في رحلةٍ مُمتعةٍ تنشدُ فيها السَّعادةَ بأقصى درجاتها، و أنَّك بمُجرَّد وصولك إلى هذه السَّعادةِ فإنَّك ستبدأُ بعدها رحلة الارتقاء إلى درجاتٍ أعلى فأعلى في هذه السَّعادة المنشودةِ، حتَّى تصلَ فيها إلى أعلى درجاتِ النشوةِ و الاستمتاع.

اِفترض أنَّك الآن تقِفُ على الخطوةِ ما قبلَ الأولى، و أنَّ السَّعادةَ المنشودة إليك موجودةٌ مُباشرةً في الخطوة رقم (١٠٠)، هذا يعني أنَّهُ يجبُ عليك أن تخطو مائةَ خطوةٍ حتَّى تصلَ إلى هدفك المنشود، فأنت الآن تقفُ على الخطوة رقم (صفر).

هكذا هُوَ الثراء، طريقٌ يحتوي على خطواتٍ مُتَّصلةٍ ببعضها الآخَر، و كُلَّما خطوتَ أنت خطوةً في هذا الطريق إلى الأمام، اِقتربتَ خطوةً أكثر من وصولك إلى الثراء.

إذا كُنتَ في هذه اللحظةِ لا تمتلكُ المالَ، ليسَ لديك أيُّ دولارٍ لكي تستثمرَهُ من أجلِ حصولك على المزيد من المال، بل قُل: أنَّك لا تمتلِكُ الآنَ سِنتاً واحداً يمكنك استثمارهُ، فعليك الآن أن تفُكِّر بطريقةِ (إبداع الشركة)؛ لكي تستطيع صُنعَ هذا السِنتِ الواحد، و منهُ يمكنك أن تصنعَ المزيدَ من السِنتات، لتتحوَّلَ السِنتاتُ لديكَ إلى دولارٍ بأكملهِ، و من هذا الدولارِ الأوَّل اِبدأ أنت رحلتك في صناعة المال.

هذا ما نكتشفهُ من أسرارٍ ذهبيَّة في كلام الملياردير الثري كارلوس سليم، إذ يقول:

إبداعُ الشركةِ لا ينطبقُ على الأعمالِ فحسَب؛ بل ينطبقُ أيضاً على حلِّ العديد من مُشاكل المجتمع، و هذا ما نقومُ بهِ من خلال مؤسَّسات المجموعة[١].

كارلوس سليم

[١] من أقوال كارلوس سليم المذكورة في موقعه الرسمي باللّغة الإنجليزيَّة، الواردة ضمن مبادئه في أعمال المجموعة، و قد تمَّ إيصالها إلى أقاربه و زملائه و موظَّفيه و القِوى العاملة لديه، و هي مبادئ أخذها كارلوس من دروس الأعمال عن والدهِ الّذي أحضرهُ للعمل في سن مبكرة و لاحظ اهتمامه الفريد بالتجارة.

قبلَ أن تبدأَ رحلتك في صناعةِ المال، يجبُ عليك أن تعرف:

- ما هُوَ الإبداع؟

الإبداعُ يعني: الابتكار بشكلٍ غير مسبوق النتائج.

- ما الَّذي يعنيهِ هذا؟

من المغالطات الكبيرةِ لدى غالبيَّة النَّاس أنَّهُم يظنُّونَ أنَّ الإبداع هُوَ الابتكار بذاتهِ، أيّ: أنَّهُم يظنُّون أنَّ أيَّ شخصٍ يوجِدُ شيئاً غيرَ مسبوقٍ بمادَّةٍ أو زمانٍ فهُوَ مُبدعٌ، و أنَّ ابتكارَهُ هذا هُوَ إبداع.

هذا المفهوم ليسَ صحيحاً؛ لأنَّ الإبداع شيءٌ، و الابتكارُ شيءٌ آخَر، و لكلٍّ واحدٍ منهما معناهُ الدالُّ عليه.

قد توجِدُ أنت شيئاً غيرَ مسبوقٍ بمادَّةٍ أو زمانٍ، فتكونُ بذلك مُبتكِراً قد اِبتكرتَ شيئاً لَم يسبقك إليه أحَدٌ مِن قَبلُ، لكنَّك رغم هذا الابتكارِ لا تكونُ مُبدعاً فيهِ، و لا يُسمَّى ابتكارُك هذا إبداعاً؛ لأنَّ ابتكارك هذا يفتقِرُ إلى شيءٍ واحدٍ فقط، هُوَ: أن تكونَ نتائجُهُ هي غير المسبوقةِ بمادَّةٍ أو زمان، و ليسَ ذاتهُ أو زمانهُ فقط.

في أيٍّ مجالٍ آخَرٍ غير صناعةِ المال من الممكن أن تكونَ أنت مُبدعاً بمُجرَّدِ إيجادك شيئاً غير مسبوقٍ بمادَّةِ ذاتهِ أو زمانه دُونَ نتائج هذه المادّة و هذا الزَّمان، لكنَّك في رحلتك إلى الثراء يتوجَّبُ عليك أن تكونَ مُوجداً لشيءٍ غير مسبوقٍ بنتائجهِ حتَّى و إن كانَ مسبوقاً بمادَّةِ ذاتهِ أو زمانه هُوَ.

عليك أن تضعَ هذا المفهوم أمام عينيك بشكلٍ مستمرٍّ؛ لكي تستطيع صناعة المال.

إن بقيتَ مُتمسّكاً بذلك المفهوم الخاطئ للإبداع الَّذي يظنُّهُ غالبيّةُ النَّاس فلن يمكنك الوصول إلى غايتك المنشودة في تحقيقك الثراء.

تذكَّر هذا جيِّداً: يجبُ عليك أن تفكِّر بطريقة إبداع الشركة لكي تستطيع صناعة المال.

اِبحث عن المشاكل الَّتي يعاني منها النَّاس، و أوجِد لهم حلّاً لم يسبقك إليه أحدٌ من البشر، ثمَّ أعرض حلَّك هذا للبيع عليهِم، حينها ستبدأُ أنت بصناعة المال.

مشاكلُ النَّاس كثيرةٌ جدّاً و لن تنتهي إلَّا بانتهاء البشريَّةِ من الوجود، و هذا يعني أنَّ المشاريع التجاريَّةَ الإبداعيَّةَ كذلك لن تنتهي، و أنَّ أصحابَها سيحصلون على المزيد و المزيد من المال، كُلُّ ما عليك فعلُهُ هُوَ أن تختلي مع نفسك قليلاً، و أثناء خلوتك هذه فكِّر أنت في المشاكل الَّتي تُحيطك أنت؛ فأنت واحِدٌ من هؤلاء النَّاس، و مِمَّا لا شكَّ فيهِ أنَّك أيضاً تعاني من بعض المشاكل في حياتك؛ إذ لا يوجدُ إنسانٌ على وجهِ الأرض كُلِّها يخلو من معاناةٍ بسبب مشاكلٍ مُعيَّنةٍ لديه يفتقِرُ لها الحلَّ أثناء معاناتهِ، فقط نوعُ المشاكل يختلفُ من شخصٍ إلى آخَر، و درجةُ المعاناةِ كذلك هي الَّتي تختلفُ أيضاً، سواءٌ كان الَّذي يُعاني ثريَّاً يمتلكُ مليارات الدولارات، أو كانَ الَّذي يُعاني فقيراً لا يمتلكُ المال.

فكِّر أنت في المشاكل الَّتي تُحيطك و أوجِد لها حلّاً لم يسبقك إليه أحَدٌ من قَبلُ، و ابدأ رحلتك في صناعة المال.

قد يكونُ الحلُّ عبارةً عن خدمةٍ تُقدِّمُها لأجلِهم، أو مُنتَجاً فكريَّاً يُرشِدُهم كيفيَّةَ الوصول، أو سِلعةً ملموسةً تبيعُها إليهِم، أو أيَّ شكلٍ آخَرٍ من أشكال الحلول.

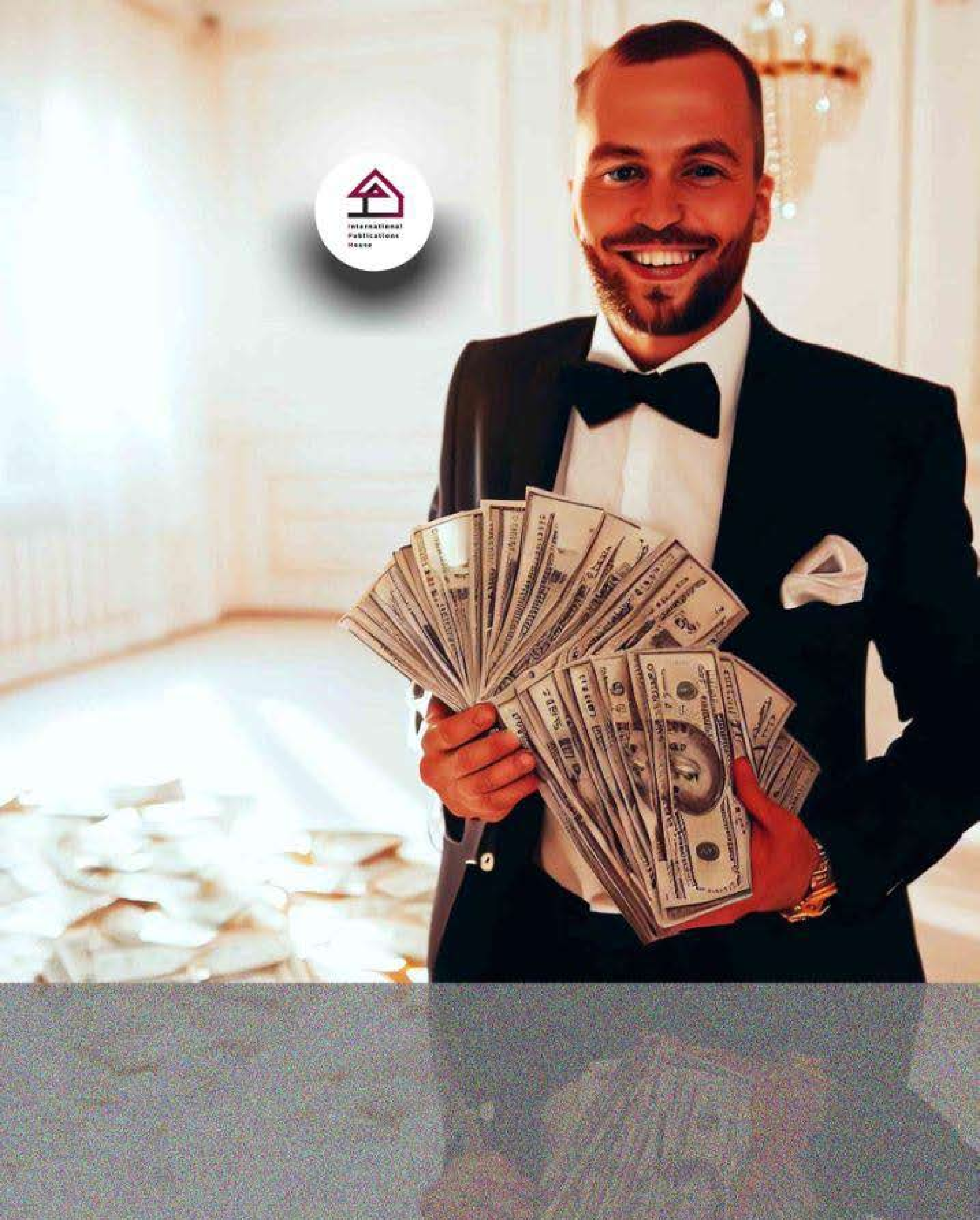
تذكَّر أيضاً: أنَّ حلَّك هذا يجبُ أن يكونَ ضمنَ فريق عملٍ أمينٍ يُعاضِدُك فيه؛ ففريقُ العمل الأمين حين يكون معك فإنَّهُ يُشكِّلُ دعائمَ شركتك التجاريَّة، و هذه الدعائمُ هيَ الَّتي تجعلُك قادراً على صناعة المال، فتستفد أنت بوجودهم معك، و يستفيدون هُم كذلك من خلالك.

ليسَ بالضرورةِ أن يعاضدك الفريقُ بمنحك بعضَ ما لديهم من المال، إذا كُنت تعتقدُ أنَّ الَّذي لا يُعطيك المالَ في مشروعك التجاريِّ لن ينفعك وجودُهُ معك، فاعلَم أنَّك مُخطئٌ بهذا الاعتقاد؛ إذ رُبَّما يعاضدُك الفريقُ بأفكارهم، أو بسواعدهم، أو يعاضدُك بمنح مشروعك التجاريّ طاقاتٍ إيجابيَّةٍ تجذبُ إليك المزيدَ من الطاقاتِ الكونيَّةِ الإيجابيَّةِ من خلالِ دعائهِم إليك بالتوفيق في مشروعك هذا، كُلُّ هذه الأشكال من أشكال التعاضد الَّتي يمنحها إليك فريق العمل الخاصّ بك هي في حقيقتها دعائمٌ قويَّةٌ لشركتك التجاريَّة، فإيَّاك أن تخطو في طريق صناعة المال خطوةً واحدةً لوحدك أنت دُون أن يكون معك فريق عملٍ مُتكامل؛ أسوةً بالشركةِ الَّتي لا يمكنُ لها أن تُسمَّى شركةً ما لَم يكُن فيها فريق عملٍ مُتعاضدٍ يُشاركُ كُلُّ واحدٍ من الفريق فيها حسبَ المهام الموكلةِ إليه وفقَ رغباتهِ و تخصُّصاته.

إذاً: فكِّر بطريقة إبداع الشركة و ابدأ بصناعة المال؛ لتمتلك الرفاهيَّة الماليَّة و تصل سريعاً إلى الثراء.

مَن يُريدُ لك الفقرَ ليزداد هُوَ ثراءً بأموالك المسلوبة على يديه أو يُريدُ لك الموت نيابةً عنه بذريعة محاربتك أعداءٍ وهميين حفاظاً على الشرف و الوطن، فاعلم أنَّهُ دجَّالٌ مُحتالٌ مُخادِع، بل هو أَلدُّ أعدائك المنافقين حتَّى لو كان من أقرب أقربائك المُقرَّبين أو كان من معارفك أو كان يدَّعي أنَّهُ من أصدقائك و مُحبِّيك.

رافع آدم الهاشمي



www.intepubhouse.com

ستعرف بعد قليل:

- كيف تكونُ خطواتُ طريقِ صناعةِ المال؟
- كيف تنظرُ إلى خطوتك الأُولى نحوَ الثراء؟
- كيف هي الخطواتُ الأُخرى في طريقِ صناعةِ المال؟
- ما الّذي يجبُ أن لا تنظرَ إليهِ في طريقك نحوَ الثراء؟
- ما هو المفهومُ الّذي يجبُ عليك وضعُهُ أمامَ عينيك ليُثيرَ فيك همّتك قُدُماً في طريقِ صناعةِ المال؟

لكي تنجح، عليك الاهتمام بالشيءِ المطلوب تحقيقه، و وضع الهدف نصبَ عينيك طوالَ الوقت.

رافع آدم الهاشمي

لا تضيِّع وقتك و جهدك في التوسُّل إليه طمعاً منك في أن يحقِّق لك ما تريد، كن واثقاً أنَّهُ لا يسمع، لا يرى، لا يتكلَّم، و لن يشعر بآلامك مُطلَقاً؛ لأنَّهُم خدعوك حين أخبروك إنَّهُ رحيم، لو كان رحيماً ما تركك تعاني تحتَ سياطِ جلَّاديك الظالمين و هو قادرٌ على ردع الظالمين بكُلِّ بساطة، لا نجاة إليك إلَّا بتعاضُدِك مع مَن يَحِنُّ عليك بمناصرته لك حال احتياجك إليه؛ إذ فقط بسواعدنا المتكاتفة و قلوبنا المتحابَّة نحقِّقُ ما نريدُ و نصنعُ المعجزات، و ليس باتِّكالنا على مَن يسكت على أطنانٍ مِن الظلم المتفاقم يوماً بعد يوم دون أن يفعلَ شيئاً لإنقاذ الأبرياء رغم تصاعد صرخات آلامهم باستمرارٍ إلى عنان السَّماء.

رافع آدم الهاشمي

(2)

اِجعل المستقبل:

سؤالٌ أُوجِّهُهُ إليك:

- مَن في البشرِ لا يعلَمُ أنَّ بعدَ الحاضرِ مُستقبَلٌ آتٍ لا محالة؟!

بالتأكيدِ كُلُّ البشرِ يعلمونَ أنَّ بعدَ الحاضرِ مُستقبَلٌ آتٍ لا محالة، و هذا الآتي سيأَتي رَغماً على أنفِ الحاضرِ و الماضي معاً.

- أليسَ كذلك؟

قد تكونُ أنت الآن في الخطوةِ ما قبلَ الأُولى من خطواتِ وصولك إلى الثراء، و خطوتك ما قبل الأُولى هذه هيَ بمثابة الحاضرِ لديك الآن، أمَّا الخطوةُ الأُولى فهيَ المستقبَلُ إليك.

أُنظُر إلى الخطوة الأُولى على أنَّها آتيةٌ لا محالة، و أنَّها ستحلُّ محلَّ الخطوةِ ما قبلَ الأُولى الَّتي تقِفُ أنت عليها الآن، حينها ستكون الخطوةُ الأُولى حاضراً لديك، و ستكونُ الخطوةُ الثانيةُ هي المستقبَلُ إليك.

هكذا هيَ الخطواتُ الأُخرى في طريقِ صناعة المال، كُلُّ خطوةٍ لاحقةٍ هيَ مُستقبَلٌ لخطوةٍ سابقةٍ لها، و كُلُّ خطوةٍ سابقةٍ كانت حاضراً فأَصبَحَتْ ماضياً بعدَ أنَّ حلَّت محلَّها الخطوةُ اللاحقة.

حينَ تضَعُ أنت هذا المفهوم أمامك عينيك بشكلٍ مُستمر، سيكونُ المستقبلُ حافزاً يُثيرُ فيك همَّتك للمُضيِّ قُدُماً في طريق صناعة المال، و سيكونُ وصولك إلى الثراءِ أمراً حتميّاً لا يحتاجُ منك شيئاً سوى استمراريَّة المسير و قليلٍ من الوقت، حتَّى و إن كانَ الوقتُ هذا عبارةً عن عِدَّةِ سنوات.

هذا ما نكتشفهُ من أسرارٍ ذهبيَّةٍ في كلامِ الملياردير الثري كارلوس سليم، إذ يقول:

اِجعل المستقبل حافِزاً[٢].

كارلوس سليم

[٢] من أقوال كارلوس سليم المذكورة في موقعه الرسمي باللّغة الإنجليزيَّة، الواردة ضمن مقالتهِ الّتي كتبها في مكسيكو سيتي في شهر حزيران من سنة (١٩٩٤) ميلاديّاً، على شكل رسالةٍ وجّهها إلى مجتمع الجامعة، و فيها قدَّمَ كارلوس المشورةَ للطُلّاب الأكثر تميّزاً حولَ الأشياء الأكثر أهميَّة في الحياة.

لا تنظر إلى تداعياتِ خطواتك السابقة، بل أُنظر إلى نتائج خطواتك اللاحقة، و استفد من تلك التداعيات لتكونَ مصباحاً تحمِلُهُ أنت بعقلك لكي يُضيءُ لك أفكارك الجديدة و أنت تنتقِلُ من خطوتك الحاضرة إلى خطوةٍ لاحقةٍ تستقبلها أنت بكُلِّ رحابةِ صدرٍ من خطواتِ طريق صناعة المال.

قد تظنُّ أنَّك أنت الَّذي تنقلُ قدَمَك نحو الخطوةِ اللاحقة، و أنَّ حاضرك لن يحلَّ محلَّهُ المُستقبَلُ مُطلَقاً إلّا إذا تحرَّكت أنت.

هذا مفهومٌ خاطئٌ يظنُّهُ غالبيَّةُ النَّاس؛ و الصَّحيحُ هُوَ أنَّ المستقبلَ آتٍ إليك حتَّى و إن بقيتَ أنت ساكناً في مكانك.

جَرِّب أن تجلسَ في فِراشِك لمُدَّةِ (٢٥) ساعةٍ بتمامها، لا تذهب إلى أيِّ مكانٍ آخَرٍ، عَدا مكانٍ ضروريٍّ لا بُدَّ من ذهابك إليه، ثمَّ ضَعَ أمامك ساعةً تدورُ عقاربُها بانتظام، أُنظُر إلى عقارب السَّاعةِ بإمعانٍ شديد، دقِّق فيها جيِّداً و تابعها بنظراتك:

- هل تجدها ساكنةً لا تتحرَّك؟

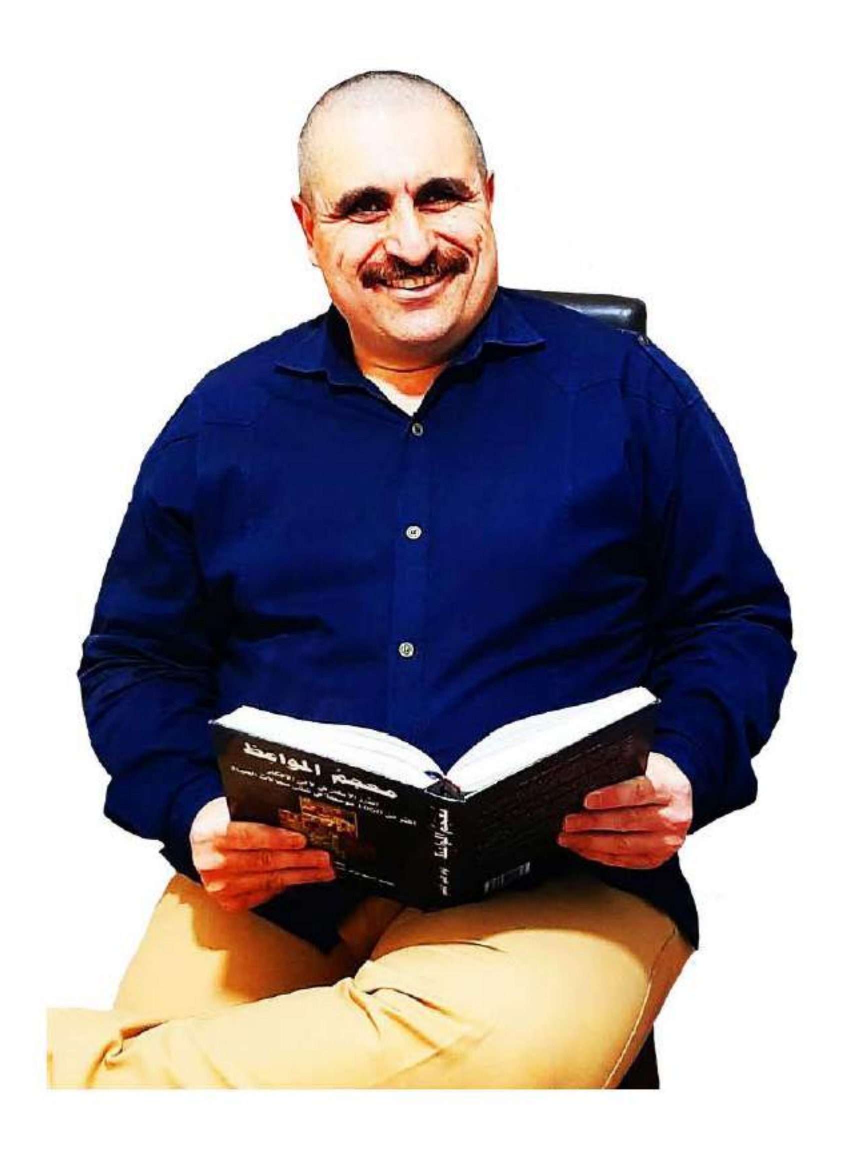
مِمَّا لا شكَّ فيهِ أنَّ عقاربَ السَّاعةِ تتحرَّكُ بانتظام، و أنَّ الزَّمنَ يسيرُ باستمرارٍ سواءٌ كُنت أنت ساكناً في مكانك أو كُنت أنت مُتحرِّكاً منهُ إلى مكانٍ آخَر، كُلُّ ما في الأمرِ هُوَ أنَّك أنت الَّذي تُقرِّرُ بنفسك:

- حين تصلُ إليك عقاربُ السَّاعةِ في وقتها اللاحقِ، هل ستستقبلها أنت برحابةِ صدرٍ منك و تستفد من عطاياها إليك؟ أمْ لا؟

خطواتُ طريق صناعة المال هكذا تماماً، هيَ الّتي تأتي إليك باستمرارٍ، و ليسَ أنت الَّذي تذهبُ إليها، فإن اتَّخذت أنت قراراً مُسبَقاً باستقبالك إيَّاها بكُلِّ رحابةِ صدرٍ منك، فإنَّك ستستفيد من عطاياها إليك، و ستأخذُك الخطواتُ بنفسها سريعاً إلى الثراء.

إذاً: اِجعل المستقبلَ حافزاً إليك؛ يُثيرُ فيك همَّتك للمُضيِّ قُدُماً في طريق صناعة المال؛ لتمتلك الرفاهيَّة الماليَّة و تصل سريعاً إلى الثراء.


International Publications House
www.intepubhouse.com

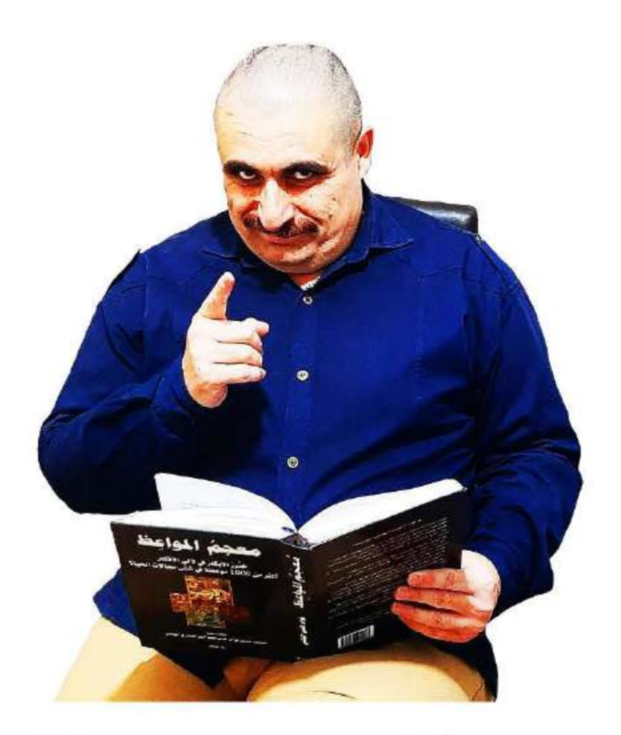


نحتاجُ لشيءٍ يجمعُنا، شيءٌ واحد، و هو الحب.

رافع آدم الهاشمي

ستعرف بعد قليل:

- كيف تحرم نفسك بنفسك دونَ أن تدري من استقبالك خطوات الثراء؟
- كيف يمكنك تسريع عمليّة وصولك إلى الثراء؟
- ما الَّذي غيَّرَهُ الملياردير الثري فأصبح ثريّاً يمتلك المزيد المزيد و المزيد من المال؟
- ما الَّذي يتوجَّب عليك في نظرتك إلى أيِّ مليارديرٍ ثريٍّ في الحياة؟
- ما الَّذي يجده كُلُّ إنسانٍ يسير في طريق صناعة المال؟
- ما الَّذي يجذب انبهارك إليه حالما تنظر إلى أيِّ مليارديرٍ ثريٍّ في الحياة؟
- ما هو المفهوم الَّذي يجب أن تضعه أمام عينيك باستمرار لكي تصل سريعاً إلى الثراء؟
- ما هو سر الجذب و الجلب في استقبالك لخطوات الثراء؟
- ما هي حقيقة كلّ مليارديرٍ ثريٍّ في الحياة؟
- ما هي خطورة تأثير اللقطة الأُولى عليك في وصولك إلى الثراء؟



اِحذر أن تقع ضحيَّةَ ألاعيبهم عليك، فكُلُّ مَن يحاول إعاقتك عن التقدُّم، حتَّى و إن تذرَّعَ باسمِ الدِّين، كأن يُضعِفَ عليك الإنترنت، أو يُلهيك بمحاربة أعداء وهميين، أو يُحبطَ هِمَّتك العالية في الوصولِ إلى أهدافك النبيلة السامية، فاعلَم أنَّهُ هو عدوُّك الحقيقي لا محالة، و أنَّ الدِّينَ بريءٌ منه و مِن ذرائعه الكاذبة.

رافع آدم الهاشمي

(3)

إحدى الطرق الوحيدة:

حين تنظرُ أنت إلى أيِّ ملياردير ثريٍّ في الحياة، فإنَّك فوراً تنجذبُ بانبهارٍ شديدٍ إلى النَّعيم الَّذي هُوَ فيه الآن، و تبدأُ أنت بذلك إحداث المقارنة بين واقعهِ الحاضرِ السَّعيد بالنسبةِ إليه، و بين واقعك الحاضر التعيس بالنسبةِ إليك، و ترى نفسك بعيداً عنهُ بمسافاتٍ مكوكيَّةٍ فضائيَّةٍ لا يمكنك اختراقُها مُطلَقاً.

من هنا يحدثُ ما أَسميتُهُ أنا بمصطلح (تأثير اللقطة الأُولى)، فأنت حين تنظرُ إلى الملياردير الثريِّ و هُوَ في حاضرهِ الآن و تُقارنُهُ بحاضرك أنت، فأنت بذلك تضعُ تأثيراً سلبيّاً على نفسك و تحرمُ نفسك بنفسك من استقبالك خطوات الثراء.

- كيف يحدثُ هذا؟

سواءٌ عَلِمتَ أنت بذلك أو لم تكُن تعلَم به، و سواءٌ شعرتَ أنت بذلك أو لم تنتبه لحدوثهِ معك، فإنَّ الطاقاتَ الكونيَّةَ تلعبُ دوراً كبيراً في إحداث الفارقِ في حياتنا، و كُلَّما استطعنا جذبَ و جلبَ طاقاتٍ إيجابيَّةٍ إلينا، كانَ استقبالُنا لخطواتِ الثراءِ أسهلَ و أسرعَ بكثيرٍ، و العكسُ بالعكسِ صحيحٌ.

قبلَ أكثر من (٢٥) عاماً كنتُ كغالبيَّةِ النَّاسِ أظنُّ أنَّ التأثيرَ في الأشياءِ يقتصرُ علينا نحنُ البشرُ فقط، فكنتُ لا أُبالي بمسألةِ جذب و جلب الطاقاتِ الكونيَّةِ الإيجابيَّةِ إليَّ، و لكونيَ مُحقِّقٌ مُدقِّقٌ فقد أخذتُ أُدوِّنُ كُلَّ ملاحظاتيَ الدقيقةِ في نفسيَ و في الآخَرين المحيطينَ بي، و بدأتُ أُمارِسُ تجاربي العمليَّةَ بالتزامنِ مع أبحاثيَ العلميَّةِ في المجالِ ذاتهِ حتَّى اكتشفتُ بالأدلَّةِ القاطعةِ و البراهين الساطعةِ أنَّ التأثيرَ في الأشياء يحدثُ بطريقةٍ يجهلُها جميعُ الفقراءِ أينما كانوا، طريقةٌ عجيبةٌ رُبَّما توصَّلَ إليها الأثرياءُ في زماننا فاستطاعوا بذلك أن يكونوا بين الأثرياء في يومنا هذا.

الحديثُ في موضوع جذب و جلب الطاقاتِ الكونيّةِ الإيجابيّةِ إلى أنفسِنا و كيفيّة استطاعتنا إحداث الفارق الحقيقي لصالحنا من خلالها و تسريع عمليّة وصولنا إلى الثراء عبر هذه الكيفيّة العجيبة، هُوَ موضوعٌ متشعِّبٌ للغايةِ جدّاً، و يحتاجُ منّي إلى تفصيل دقيقٍ لأجل توضيحهِ إليك؛ فالبعضُ ممّن حاولَ الدخول في هذا المجال قد أوقعَ نفسَهُ في مُغالطاتٍ كثيرةٍ أدّت إلى إحداثِ سلبيّاتٍ أكثر على الآخَرين دُونَ أن يتنبَّهَ إليها.

في كتابٍ آخَرٍ من إصداراتِ منصَّتنا الفريدةِ (**دار المنشورات العالميَّة**) يأتيك في حينهِ حال إتماميَ التأليفَ فيه، سأكشفُ لك كُلَّ خفايا و أسرارِ عالَمِ الطاقاتِ الكونيَّةِ بجميعِ أنواعها و تأثيراتها عليك، بما فيها الفرقَ بين الجذبِ و الجلب، و ما هي وسائلُ و تأثيراتُ كلّ واحدٍ منهما، و سأسردُ لك في كتابي القادمِ ذاكَ العديدَ من تجاربي الشخصيَّةِ العمليَّةِ في العوالِمِ الروحيَّةِ الخارقة، و كذلكَ سأُدرِّبُك فيه بشكلٍ عمليٍّ و بأسلوبٍ بسيطٍ أيضاً على كيفيَّةِ تطبيقك هذه التجاربِ بشكلٍ آمِنٍ يجعلُك قادراً من الوصولِ بشكلٍ أسرعٍ إلى كُلِّ ما تريدُ أنت الوصول إليه دُون أن يتركَ أيَّ تأثيرٍ سلبيٍّ عليك أو على المحيطين بك، بل يتركُ عليك و عليهِم تأثيراتَهُ الإيجابيَّةَ بشكلٍ مستمرٍّ مدى الحياة.

لكي تكون أنت أوَّلَ شخصٍ يعرفُ كُلَّ جديدٍ منِّي إليك، و تصلك مؤلَّفاتي الجديدة القادمة حصريَّاً عبر متجر موقعنا الأصيل (دار المنشورات العالميَّة)، أَنشئ حسابك المجّاني في موقعنا الفريد (**دار المنشورات العالميَّة**) على شبكة الإنترنت العالميَّة، و لدخولك إلى صفحة إنشاء حساب جديد على موقعنا (دار

المنشورات العالميّة)، امسح بكاميراتك رمز الاستجابة السريعة الموجود في الصُّورة التالية:



و لكي يصلك كُلُّ جديدٍ منّي إلى بريدك الإلكتروني بشكلٍ مباشرٍ، بما فيهِ إصداراتُنا القادمة، اِشترك أيضاً في النشرة البريديّة الخاصّة بموقعنا (**دار المنشورات العالميَّة**)، و لدخولك إلى الصفحة الرئيسيَّة المتضمِّنة في أسفلها على صندوق (النشرة البريديَّة) الخاصَّة بنا، امسح بكاميراتك رمز الاستجابة السريعة الموجود في الصُّورة التالية:



مِمَّا مرَّ ذكرُهُ في أعلاهُ، أُريدُ أن أنوِّهَ إليك عن شيءٍ بالغ الأهميَّة، هُوَ: مُقارنتُك بين الحاضر السَّعيد الَّذي يعيشهُ الآن الملياردير الثريّ و بين الحاضر التعيس الَّذي تعيشُهُ أنت الآن هي مقارنةٌ خاطئةٌ لا أساسَ لها من الصِّحَّةِ مُطلَقاً، بل إنَّها تجلبُ إليك الطاقاتَ الكونيَّةَ السَّلبيَّةَ و تجذبُك إليها بعيداً عن خطواتِ الثراء، مِمَّا تتسبَّبُ أنت بنفسك في ابتعادك عن الثراء و نزولك بشكل متسارعٍ في هاوية الفقر اللعينة.

لكي تستقطبَ أنت الطاقاتَ الكونيَّةَ الإيجابيَّةَ الّتي تُسرِّعُ وصولك إلى الثراء، يجبُ عليك أن تنظرَ إلى الملياردير الثري نظرةً شموليَّةً كاملةً تشتملُ على جميع لحظاتِ حياتهِ، بدءً من اللحظةِ الأُولى الّتي وُلِدَ فيها، مروراً بلحظاتِ مسيرهِ في طريق صناعةِ المال، و انتهاءً بلحظاتهِ الحاليَّةِ الّتي أصبحَ فيها الآن يعيشُ الحاضرَ متنعِّماً بالثراء.

المليارديرُ الثريُّ قبلَ أن يكون مليارديراً ثريّاً لَم يكُن مليارديراً ثريّاً كما أصبحَ عليهِ الآن، كُلُّ مليارديرٍ ثريٍّ عانى ما عاناهُ من آلامِ الوصول و هُوَ يسيرُ في طريق صناعة المال، و كُلُّ مليارديرٍ ثريٍّ تجدُهُ مُتنعِّماً في حاضرهِ الآن كان يعاني من ضائقةٍ ماليّةٍ في ماضيهِ المنصرم.

لا يوجدُ ملياردير ثري لَم يعش داخل صندوقٍ ضيِّقٍ قبلَ أن يكون ما أصبحَ عليه الآن، إلّا أنَّ قدرتَهُ الابتكاريّةَ على إيجاد طريق خروجه من ذلك الصندوق الضيِّق هيَ الّتي جعلتهُ يكون قادراً مِن الوصول سريعاً إلى الثراء.

هذا ما نكتشفهُ من أسرارٍ ذهبيّةٍ في كلام الملياردير الثري جيف بيزوس، إذ يقول:

إحدى الطرق الوحيدة للخروج من الصندوق الضيِّق هيَ ابتكارُ طريقك للخروج[٣].

جيف بيزوس

[٣] من أقوال جيف بيزوس المذكورة في قاعدة البيانات الإنترنيتيّة (IMDB) باللّغة الإنجليزيّة.

المليارديرُ الثريُّ هُوَ إنسانٌ مثلي و مثلك تماماً، هُوَ إنسانٌ مثل إيِّ إنسانٍ آخَرٍ في تركيبتهِ الجسديَّةِ و العاطفيَّة، هُوَ إنسانٌ يعشقُ و يُغازِلُ و يضحَكُ و يُقدِّمُ يدَ المساعدةِ إلى الآخَرين، و هُوَ في الوقتِ ذاتهِ أيضاً إنسانٌ يغضبُ و يهجو و يبكي و يكونُ بحاجةٍ إلى مساعدةِ الآخَرين إليه، هذا هُوَ الملياردير الثريُّ بكُلِّ بساطة، فهُوَ ليسَ مخلوقاً مكوكيّاً نزلَ إلى الأرض من الفضاء، هُوَ مخلوقٌ بشريٌّ مولودٌ على هذه الأرض، و يعيشُ على الأرض هذه أيضاً، و قد سار في طريق صناعة المال و هُوَ لا يزالُ على الأرضِ كذلك، و أصبحَ مليارديراً ثريّاً و هو لا يزالُ على الأرض ذاتها أيضاً.

الملياردير الثريُّ لا يختلِفُ عن أيِّ مخلوقٍ بشريٍّ آخَرٍ إلَّا في تركيبتهِ العقليَّةِ و النَّفسيَّةِ فقط، فَهُوَ قد استطاعَ امتلاكَ المعرفة الماليَّة الصّحيحةَ فغيّرَ تفكيرَ عقله، و بتغييرهِ تفكيرَ عقلهِ تغيَّرت تركيبتُهُ النَّفسيَّةُ بشكلٍ تتوافقُ توافقاً تامّاً مع مُتطلَّباتِ وصولهِ السريع إلى الثراء، و في هذا الكتاب (**الطريق إلى المال**) أكشفُ لك ما وراء الوراء؛ لكي تُغيِّرَ تفكيرَ عقلك، فتتغيَّرُ تركيبتُك النَّفسيَّةُ بشكلٍ تتوافقُ توافقاً تامّاً مع متطلّبات وصولك السريع إلى الثراء، و لحسن الحظّ فأنت هنا الآن تغوصُ معي في ما وراء الوراء لتمتلِكَ ضروريّات مسيرك في طريق صناعة المال.

ضَع هذا المفهوم أمامَ عينيك بشكلٍ مُستمر، مفهوم أنَّ الملياردير الثري مخلوقٌ بشريٌ كباقي المخلوقات البشريَّة، لا يختلِفُ عن أيِّ مخلوقٍ بشريٍّ آخَرٍ إلَّا في تركيبتهِ العقليَّةِ و النَّفسيَّةِ فقط؛ فحين تضَع هذا المفهوم أمام عينيك بشكلٍ مستمر، ستعلَمُ حينها أنَّ الصناديقَ الضيِّقةَ هي تحديِّاتٌ شيِّقةٌ لِمَن يُريدُ صناعة المال، و ليسَت نهاية الحياة.

كما أنَّ الصناديقَ في الواقع لها أشكالٌ عديدةٌ، و لها أيضاً موادٌّ متنوِّعةٌ تُصنَعُ منها، و لها كذلكَ أحجامٌ مُختلفةٌ، فإنَّ الأمرَ ذاتُهُ ينطبقُ على تحدياتِ الحياة.

قد تجدُ صندوقاً كبيرَ الحجمِ مصنوعاً من الخشب ذو لونٍ ذهبيٍّ و يحتوي بداخلِهِ على قليلٍ من القش.

و قد تجدُ صندوقاً متوسِّطَ الحجمِ مصنوعاً من الحديد ذو لونٍ أزرقٍ و يحتوي بداخلِهِ على خارطةٍ صحيحةٍ توصلك إلى جزيرة الكنز الَّتي يبحثُ عنها الجميع.

و قد تجدُ صندوقاً صغيرَ الحجمِ مصنوعاً من الورقِ المقوَّى ذو لونٍ أسودٍ و يحتوي بداخلِهِ على جوهرةٍ ثمينةٍ قيمتُها ملياراتُ الدولارات.

من بين هذه الصناديق الثلاث:

- أيّ صندوقٍ تختارُهُ أنت؟

قبلَ أن تُجيبَ عن هذا السؤال، عليك أن تجيبَ قبلَ أن تعلمَ ما تحتويه هذه الصناديق.

لقد كشفتُ لك محتوى الصناديق الثلاثة، لكنَّك حين تنظرُ إليها في اللقطة الأُولى، في نظرتك الحاليَّةِ الظاهريَّةِ إليها، فإنَّك ستأخذ انطباعاً عن ظاهرها الخارجيّ فقط، دونَ أن تعلمَ ما هو موجودٌ في داخل أيّ صندوقٍ منها.

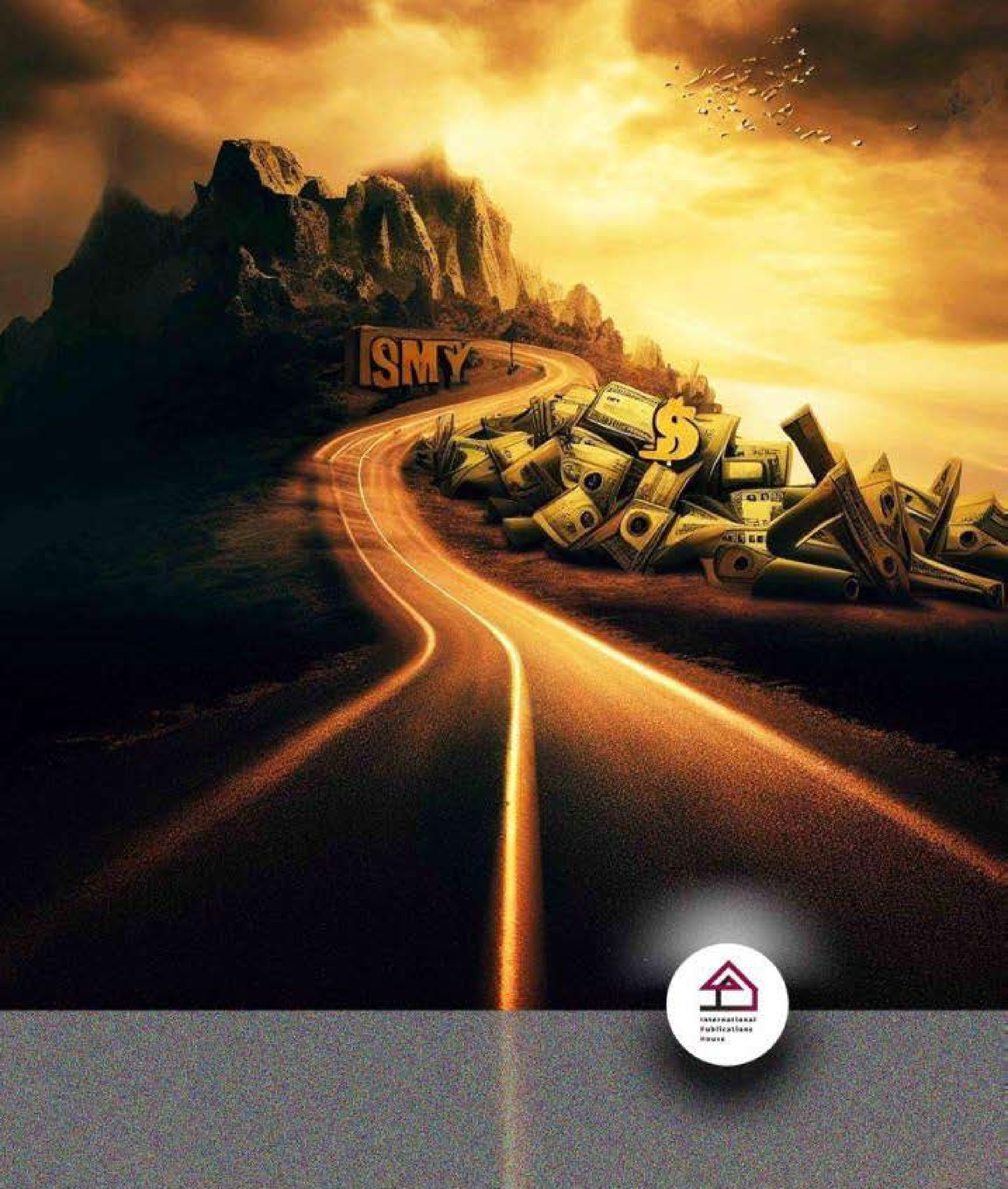
الآن أجب نفسك عن هذا السؤال:

- أيّ صندوق تختارُهُ أنت؟

فكّر في إجابتك جيّداً، و تريَّث في إصدار انطباعاتك على الأشياء من خلال تأثير اللقطة الأُولى؛ فإنَّ اللقطةَ الأُولى للأشياء هي سيفٌ ذو حَدَّينِ لا ثالث لهما: إمَّا أن يقطعَ مسيرك في طريق صناعة المال فتحرِمُ نفسك بنفسك من الوصول إلى الثراء، و إمَّا أن يقطعَ عنك كُلَّ تحدّيات الوصول في طريق صناعة المال فيُسرِّعُ بك من الوصول إلى الثراء.

هكذا هُوَ طريقُ صناعة المال، طريقٌ مليءٌ بشتَّى أنواع الصناديقِ الضيِّقةِ و غيرِ الضيِّقة، ذات المحتوى الثمين و غير الثمين، و كلُّ إنسانٍ منَّا يسيرُ في هذا الطريق يجدُ أمامَهُ جميع أنواع الصناديق، كُلُّ ما عليك فعلهُ هو أن تبتكرَ طريقك للخروج من صندوقك الضيِّق ذات المحتوى غير الثمين و الدخول في صندوقٍ واسعٍ ذو محتوىً ثمين.

إذاً: توقَّف عن التذمُّر من تحديات الحياة، و ابدأ منذ الآن بابتكار طريق خروجك من صندوقك الضيِّق؛ لتمضي قُدُماً في طريق صناعة المال؛ لتمتلك الرفاهيَّة الماليَّة و تصل سريعاً إلى الثراء.


SMY
International
Publications
House

إنَّ كُلَّ شيءٍ في الكون هو مؤثِّر و متأثِّر في الوقت نفسه، و طبيعةُ كُلِّ أثرٍ تعتمدُ على طبيعة المؤثِّر ذاتها، فإن كانت طبيعةُ المؤثِّر إيجابيَّةً، كان الأثرُ إيجابيّاً كذلك، و العكسُ بالعكس، إن كانت طبيعةُ المؤثِّر سلبيَّةً، كانت طبيعةُ الأثر سلبيَّةً هي الأخرى، و نحنُ اليوم إنَّما نعيشُ في مُحيطٍ مملوءٍ بالكثيرِ مِن المؤثِّراتِ السلبيَّةِ ذات الأثرِ السلبي، كما في الوقت نفسه تحيطُنا أيضاً الكثيرُ مِن المؤثِّراتِ الإيجابيَّةِ ذات الأثر الإيجابي، و ليسَ هناك فارق سواء كنت تعيش في هذه البقعة أم تلك، فإنَّ الأمرَ ذاته هنا و هناك، إلا أنَّ الاختلاف الوحيد بين بقعةٍ و أُخرى هو بمقدار اختلاف نسبة وجود المؤثِّرات السلبيَّة إلى نسبة وجود المؤثِّرات الإيجابيَّة في تلك البقعة.

رافع آدم الهاشمي

ستعرف بعد قليل:

- أين تكمُن الفرص الذهبيَّة لصناعة المال؟
- ما الَّذي يجبُ عليك أن تُدقِّقَ فيه ليمكنك من خلاله الوصول إلى الثراء؟
- ما الَّذي يجبُ عليك فعلهُ لتمتلك الرفاهيَّة الماليَّة و تصل سريعاً إلى الثراء؟
- ما الَّذي يجبُ عليك متابعتهُ باستمرارٍ لكي تصل سريعاً إلى الثراء؟
- ما الَّذي يفعلهُ الأثرياء دائماً في وصولهم إلى الثراء؟
- ما الشيء المُلاحَظ في الأخبار الَّتي تبثُّها وسائلُ الإعلام بشكلٍ مستمر؟
- ما هي الأمور الإيجابيَّة لنا نحن الَّذين نسيرُ في طريق صناعة المال؟
- هل ابتعادُك عن سماع الأخبار يُعَجِّلُ من وصولك إلى الثراء؟
- هل تركيزك في مشروعك التجاري يوصلُك سريعاً إلى الثراء؟

كُلُّ الحلول الجذريَّة لكي نزيلَ بها معاناة الأبرياء أينما يكونون لن يكون لها وجودٌ مُطلَقاً بدون امتلاكنا القدرةَ على تحقيقها، و القدرةُ تحتاجُ إلى المال، لأنَّنا بالمالِ و بالمالِ فقط نستطيعُ أن نُحَقِّقَ العدالةَ و نُعيدَ ميزانَ القِوى إلى مكانه الصَّحيح، لذا فإنَّ المالَ لدينا هُوَ أَوْلى أَوْلويِّاتِنا نحنُ دار المنشورات العالميَّة الَّذي نريدُهُ أن يكون ينبوعاً مُستداماً مدى الحياة لنا نحنُ أعضاء دار المنشورات العالميَّة و مِن ثمَّ تليهِ أهدافُنا الأخرى النبيلةُ السامية.

رافع آدم الهاشمي

(4)

إذا كُنتَ قد تابعتَ الأخبار:

مِمَّا لا شكَّ فيهِ أنَّ الأخبارَ اليوميَّةَ تُحيطُ بنا مِن كُلِّ حَدبٍ و صوب، فهيَ تتناثرُ مُتزايدةً بشكلٍ رهيبٍ في شتَّى وسائلِ الإعلامِ المرئيَّةِ و المقروءةِ و المسموعةِ معاً، سواءٌ كانت هذهِ الوسائلُ على أرضِ الواقعِ بشكلٍ ملموس، أو كانت عبرَ الفضاءِ السيبرانيِّ (الإلكتروني) بشكلٍ محسوس، إلَّا أنَّ الْمُلاحَظَ في جميعِ هذه الأخبار هُوَ: أنَّ الأغلبَ الأعمَّ فيها لا يحتوي إلَّا على طاقاتٍ سلبيَّةٍ تُدمِّرُ مَن لا يمتلكُ قُدرةَ التعامُلِ معها، و الكثيرُ من هذا الأغلبِ الأعَمِّ فيها هُوَ مُجرَّدُ أكاذيبٍ و افتراءاتٍ لا أساسَ لها من الصِّحَّةِ مُطلَقاً؛ فهيَ مُجرَّدُ اِختلاقاتٍ وهميَّةٍ اختلقتها عقولُ أصحابها؛ لتحقيقِ أغراضٍ مُعيَّنةٍ يسعونَ إليها، أو يسعى إليها مَن كلَّفهم بصناعةِ هذه الأكاذيبِ و الافتراءات.

لسوءِ الحظِّ؛ فإنَّ ابتعادَك عن مُتابعةِ هذه الأخبار يُفقِدُك الكثيرَ من فُرصِ حصولك على المال، و هذا الابتعادُ هُوَ ما يُشجِّعُك عليهِ غالبيَّةُ البشر، بمَن فيهم غالبيَّةُ المؤلِّفين و أكثرُ مُدرِّبي التنمية البشريَّة، فهُم يؤكِّدون عليك مِراراً و تكراراً بضرورةِ ابتعادك بشكلٍ

كاملٍ عن مُشاهدةِ التلفاز و يحثُّونك على عدمِ قراءةِ الصُّحفِ و يشجِّعونك على تركِ الاطِّلاعِ على ما يُنشَرُ في وسائلِ الإعلامِ كافَّةً؛ و يطلبونَ منك فقط التركيزَ في مشروعك التجاري.

بكُلِّ تأكيدٍ فإنَّ نصيحةَ هؤلاءِ الأشخاص إليك هيَ من بابِ مُحبَّتِهم فيك؛ لكن! مِنَ الحُبِّ ما قَتلَ، و بالفعلِ فإنَّ حُبَّهُم هذا إليك قد قتلَ أمامَك و أمامَهُم أيضاً الكثيرَ الكثيرَ مِن فُرصِ الحصول على المال؛ إذ أنَّ نصيحةَ هؤلاءِ إليك هيَ نصيحةٌ خاطئةٌ، تضرُّك و لا تنفعُك أبداً.

- كيفَ ذلك؟

ركِّز معي جيِّداً فيما أقولُهُ إليك الآن:

إنَّ الأكاذيبَ و الافتراءاتَ الكثيرةَ الَّتي تعُجُّ بها الأخبارُ في جميعِ وسائلِ الإعلام، هي بحَدِّ ذاتِها سببٌ مُباشِرٌ لخَلْقِ الكثيرِ من المشاكلِ بينَ النَّاس، و كُلَّما ازدادت الأكاذيبُ و الافتراءاتُ في هذه الأخبار، اِزدادت المشاكلُ بينَ النَّاس (بطبيعة الحال)، و ازديادُ المشاكلِ بين النَّاس يعني أنَّ النَّاس أُولئك الَّذين وقعوا ضحيَّةً لتلك الأكاذيبِ و الافتراءاتِ باتوا بحاجةٍ ماسَّةٍ لأيِّ حلٍّ يُنقذهُم مِمَّا وقعوا فيه، و هُنا تكمُنُ الفرصُ الذهبيَّةُ لصناعةِ المال.

هذا ما نكتشفهُ من أسرارٍ ذهبيَّةٍ في كلام الملياردير الثري بيل غيتس، إذ يقول:

إذا كُنتَ قَد تابعتَ الأخبارَ هذا العام، فرُبَّما لن يُفاجئك أنَّني أصبحتُ فضوليّاً للغايةِ بشأنِ سببِ نشرِ النَّاس للأكاذيبِ أو تصديقِ أشياءٍ غيرِ صحيحةٍ، و لكن بَعيداً عن اتِّصاليَ الشخصيِّ، فأنا مفتونٌ جدَّاً بالدَور الَّذي لعبتهُ الأكاذيبُ في تشكيلِ المجتمعاتِ البشريَّة[٤].

بيل غيتس

إنَّ وجودَ الكثيرِ من المشاكل بين النَّاس بسببِ الأكاذيبِ و الافتراءاتِ المُنتشرَةِ في الأخبارِ على جميعِ وسائلِ الإعلامِ أيَّاً كانت، سواءٌ كانت الأكاذيبُ و الافتراءاتُ هذه قد تمَّ نشرُها عن قصدٍ مُسبَقٍ من مُروِّجيها، أو كانت عن غيرِ قصدٍ منهُم بذلك، و

[٤] من أقوال بيل غيتس المذكورة في موقعه الرسمي باللُغة الإنجليزيَّة، الواردة ضمن حديثه أثناء اللقاء الإذاعي الَذي أجرته معه الممثلة و الكاتبة و المغنيَّة الأمريكيَّة رشيدة جونز، بتاريخ (٢٠٢٠/١١/٣٠) ميلادي.

سواءٌ كانت بعِلْمٍ مُسبَقٍ من الإدارةِ التحريريَّةِ في وسيلةِ الإعلامِ ذاتِ العلاقة، أو كانت من دون عِلْمِ تلكَ الإدارةِ التحريريَّةِ فيها، هي أمورٌ إيجابيَّةٌ لنا نحنُ الّذين نسيرُ في طريق صناعة المال؛ لأنَّ الفرصَ الذهبيَّةَ الّتي تُحدِثُها هذه الأكاذيبُ و الافتراءاتُ من أجلِ صناعةِ المال أكثرَ بكثيرٍ مِمَّا تتوقّعهُ أنت، و لعلَّ مروِّجي هذه الأكاذيبِ و الافتراءاتِ لو كانوا يعلمونَ أنَّ أكاذيبَهُم و افتراءاتهُم ستخلقُ فُرَصاً ذهبيَّةً كثيرةً للحصولِ على المال، ما كانوا اختلقوا تلكَ الأكاذيبَ و الافتراءاتَ مُطلَقاً.

أنْ تكونَ أنت مُتابعاً للأخبار شيءٌ، و أنْ تكونَ أنت مُستمِعاً إليها شيءٌ آخَر، أنا لا أُريدُك أن تكونَ مُستمعاً إليها إلّا بالقَدر الصَّحيحِ منها فقط دُونَ سواها، و إنَّما أُريدُك أنْ تكون مُتابعاً لها بشكلٍ دوريٍّ باستمرار، بل يجبُ عليك أن تتابعها دُون انقطاع؛ لتعرفَ ما هيَ الأكاذيبُ و الافتراءاتُ الموجودةُ فيها، و ما هي المشاكلُ الّتي تُحدِثُها هذه الأكاذيبُ و الافتراءاتُ بينَ النّاس.

دقِّق في جميع الأخبارِ المنشورةِ في جميعِ وسائلِ الإعلام، تابع ما تستطيع من متابعتهِ للبرامج الإذاعيَّةِ و التلفزيونيَّةِ و المسلسلاتِ و الأفلامِ السينمائيَّة، تابع كلَّ خبرٍ تستطيع أنت الوصول إليه، أو يُريدُ هُوَ أن يصلَ إليك، تابعْهُ و دقِّق فيهِ و أبحِر

في بحرِ آثارهِ على الآخَرين، و انظُر كميَّةَ المشاكلِ الَّتي تُحدثُها الأكاذيبُ و الافتراءاتُ في النَّاسِ مِن حولك، و في النَّاسِ المتواجدينَ في جميعِ البقاعِ و الأصقاع، و ابدأ بتحليلِ هذه المشاكلِ فيهِم تحليلاً موضوعيّاً؛ ثمَّ أوجِد لهُم الحلولَ لتلك المشاكل، و اعرض حلولك للبيع عليهِم، و ابدأ بصناعةِ المال.

بهذهِ الطريقةِ ستجلبُ أنت النَّفعَ لنفسك و لجميعِ الأشخاص الَّذين يحصلونَ على حلولك هذه، و ستكونُ أنت سبباً مُباشراً في إنقاذِ هؤلاءِ الأشخاص من معاناتِهم الأليمةِ الّتي تركَتْها فيهِم تلكَ الأكاذيبُ و الافتراءات.

بالنسبةِ لي، فأنا مُتابعٌ دوريٌ لجميع الأخبارِ المنشورةِ في شتَّى وسائلِ الإعلام، أُتابعُ كلَّ شيءٍ أستطيعُ متابعتهُ أيّاً كان، أُشاهدُ المسلسلاتَ التلفزيونيَّةَ و الأفلامَ السينمائيَّة، و أسمَعُ محاوراتَ الأشخاصِ فيما بينهُم في البرامجِ الإذاعيَّةِ و التلفزيونيَّة، بل حتَّى إنَّني أيضاً أُتابعُ أخبارَ المُطربين و الفنانين و مشاهيرِ العالَمِ و غيرِ المشاهير، أُتابعُ كلَّ شيءٍ في مُختلَفِ المجالاتِ و بشتَّى اللُّغات.

أُتابعُ كُلَّ هذهِ الأمور الَّتي ذكرتُها إليك قبلَ قليل، بلُغاتها الأصليَّةِ و لهجاتها المحكيَّةِ على لسانِ أصحابها، تلكَ اللُّغاتُ و

اللهجاتُ العديدةُ الَّتي أمتلكُ فيها قُدرةَ فهمها و التحدُّثَ بها أيضاً، و أمَّا اللُّغاتُ و اللهجاتُ الأُخرى الَّتي لا أمتلكُ فيها قُدرةَ فهمها و التحدُّث بها فإنِّي أُتابعُها من خلال مُترجمين مُباشرين أو من خلال شريط الترجمةِ المُرفقِ مع كُلِّ واحدٍ منها.

من خلالِ هذه المشاكلِ الكثيرةِ الَّتي أحدثتها الأكاذيبُ و الافتراءاتُ المنتشرةُ في الأخبار، استطعتُ أنا أن أبتكرَ المزيدَ من الحلول الجذريَّةِ للكثيرِ منها، و استطعتُ أيضاً أن أبتكرَ العديدَ من المشاريعِ التجاريَّةِ الأصيلة، بما فيها ابتكاري لأفكارٍ خلَّاقةٍ لمشاريعٍ عالميَّةٍ ربحيَّةٍ يمكنُ لها في حالِ تنفيذها أن تُدِرَّ ملياراتَ الدولارات، و قد جمعتُ الكثيرَ من ابتكاراتي الفريدةِ الأصيلةِ هذه في كتابٍ جاهزٍ للنشر الإلكترونيِّ قريباً على متجر موقعنا (**دار المنشورات العالميَّة**)، و هُوَ كتابٌ في عشرِ مُجلَّداتٍ من القطع الكبير، يحملُ عنوان:

- مُعجَمُ الْمُؤلَّفات الْمُبتكَرة، رَبيعُ الأَزهار في فردوسِ الإبداعِ وَ الابتكار، أكثر من ١٠٠٠ ابتكار في شتَّى الفنون وَ الْمَعارِف، مُبتكَرات الأديب رافع آدم الهاشمي، مُرَتَّبٌ حسَب حروف الْمُعجَم وَ مُدعَمٌ بالوثائق وَ الصُّور.

يمكنك شراءه حال إصداره في متجر دار المنشورات العالميَّة، لدخولك إلى متجر دار المنشورات العالميَّة، امسح بكاميرتك رمز الاستجابة السريعة الموجود في الصُّورة التالية:

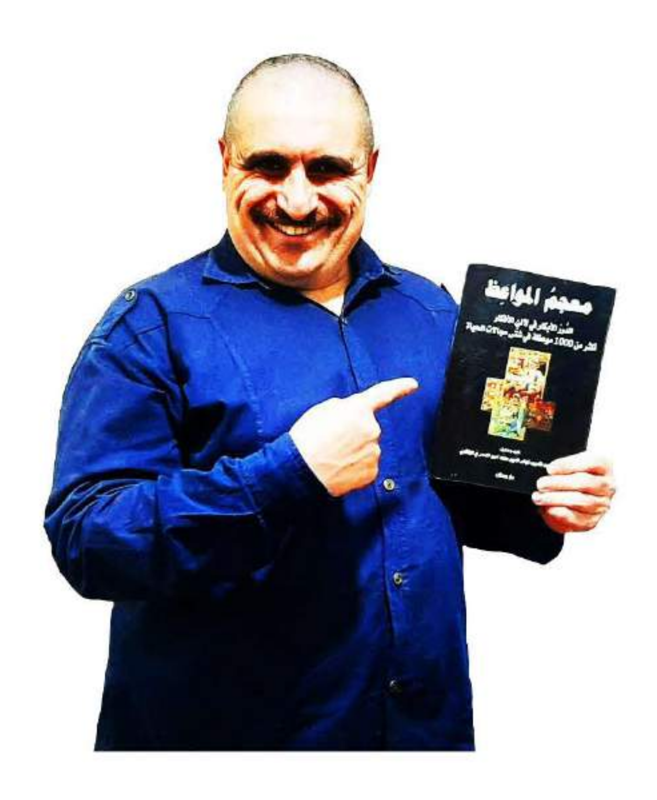


الأثرياءُ يفعلونَ هذا الشيءَ، كُلُّ ملياردير ثريٍّ هُوَ في واقعِ حالهِ عبارةٌ عن موسوعةٍ معرفيَّةٍ شاملةٍ تسيرُ على الأرضِ بقدَمين، لن تجدَ مليارديراً ثريَّاً لا يمكنهُ أن يحاورك في أيِّ شيءٍ عن جميع مجالاتِ الحياة، حتَّى و إن لم يكن يمتلكُ شهادةً دراسيَّةً أكاديميَّة، فهُوَ يمتلكُ الثقافةَ الضروريَّةَ لَهُ الَّتي تجعلُهُ قادراً مِن امتلاكِ المعرفةِ الصَّحيحةِ في صناعةِ المال.

إذاً: تابع الأخبار، و دقِّق في جميعِ المشاكلِ الَّتي تخلُقُها الأكاذيبُ و الافتراءاتُ بينَ النَّاس، و أوجِد حلَّاً لها إليهِم، و واصل

سيرك للمُضيِّ قُدُماً في طريقِ صناعةِ المال؛ لتمتلك الرفاهيَّةَ الماليَّةَ و تصل سريعاً إلى الثراء.


International Publications House
www.intepubhouse.com



يجبُ السعي الحثيث لإسعاد جميع البشر، بغَضِّ النظر عن العِرق أو الانتماء أو العقيدة، و خصوصاً الأطفال و النِّساء، من خلال توفير الحياة الرغيدة لهم، بشتَّى الطرق و الوسائل المشروعة.

رافع آدم الهاشمي

ستعرف بعد قليل:

- ما الَّذي يجبُ أن تتصفَ به خططك في مشروعك التجاري؟
- ما الَّذي يجبُ أن تُدَقِّق فيه و تضع تحتهُ مليون خطٍّ لتضعَ عليهِ تركيزك باستمرار؟
- ما الَّذي يجبُ عليك أن تتحلّى به في جميعِ خططك نحو الثراء؟
- ما الَّذي يجبُ عليك أن تفكِّرَ فيه قبلَ تأسيس مشروعك التجاري؟
- ما الَّذي يجعلُ وصولك إلى الثراء متعثِّراً رغمَ وضعك خططاً لمشروعك التجاري؟
- ما هي هذه الطريقة الَّتي من خلالها ستصل أنت سريعاً إلى الثراء؟

ما لا تعرفه أنت، هو أنك بـ (٥٠٠) دولار فقط يمكنك أن تظهر على شاشات الكثير من القنوات الفضائيَّة لمُدَّة ساعة واحدة بتمامها في لقاءٍ مُتلفزٍ معك مُتَّفَقٍ عليه مُسبقاً سِرَّاً بينك و بين أصحاب تلك القنوات لتظهرَ أمام النَّاس و كأنَّك في لقاءٍ حقيقي. هكذا بكُلِّ بساطةٍ يفعلُ غالبيَّةُ المشاهير اليوم، دون مراعاةٍ من أصحاب تلك القنوات لجودةِ الإبداع أو حتَّى لعدم وجود الإبداع لدى مَن يتَّفقون على إجراءِ المقابلة معه، فحذارِ أن يخدعك شخصٌ بظهورهِ على قناةٍ فضائيَّةٍ فيوهمُك بما ليسَ فيه، اِجعَل عقلك هو دليلك في معرفة حقيقة الآخَرين بنظرك الحصيف في أدق التفاصيل؛ فالمخادعون أدعياءُ الإبداع في زماننا أكثر بكثير مِمَّا تتوقعهُ أنت، لكنَّهُم مكشوفون بسهولةٍ للمبدعين الحقيقيين أمثالي مِمَّن اعتادَ على استنشاقِ الإبداع طوال حياته.

رافع آدم الهاشمي

(5)

استراتيجيّاتٌ جديدة:

قبلَ أن تفكِّر في تأسيسِ مشروعك التجاري، يجب عليك أوّلاً أن تفكِّر في كيفيَّةِ حفاظك على نجاحه، و هذا الأمر يتطلَّبُ منك أن تضعَ عدداً من الاستراتيجيّاتِ المُسبقَةِ ذاتِ المعالمِ الواضحة إليك منذ اللحظة الأولى قبلَ شروعك بتأسيس مشروعك التجاري و الانطلاق به في رحلتك نحو الثراء.

الاستراتيجيَّةُ هي فنُّ التخطيط بعَيدُ المدى لإدارةِ عمليّاتِ الوصول نحو الأهدافِ المُحدَّدةِ باستخدامِ جميعِ الإمكانيّاتِ الحاليَّةِ المُتاحة.

دَقِّق جيّداً فيما ذكرتُهُ إليك في أعلاه و ضَع تحتَهُ مليون خطٍّ لتضعَ عليهِ تركيزك باستمرار:

- **باستخدامِ جميعِ الإمكانيّاتِ الحاليَّةِ المُتاحة.**

هل أُكرِّرُها عليك مرَّةً أُخرى لترسخَ في ذهنك؟

كرِّرها الآن مع نفسك ثلاثَ مرَّاتٍ بصمتٍ و أنت تقرأها بتركيزٍ شديد:

- **باستخدامِ جميعِ الإمكانيَّاتِ الحاليَّةِ المُتاحة.**

الآن كرِّرها مع نفسك سبعَ مرَّاتٍ بصوتٍ جهوريٍّ تسمعُهُ أُذناك و أنت تقرأها بتركيزٍ أشد:

- **باستخدامِ جميعِ الإمكانيَّاتِ الحاليَّةِ المُتاحة.**

يجبُ عليك أن تضعَ خططاً بعيدة المدى؛ من خلالها تتحرَّكُ أنت نحو نقاطٍ واضحةٍ إليك في طريق صناعةِ المال.

و يجبُ عليك أيضاً أن تتحلَّى في جميعِ خططك هذه بالطموح؛ ما لم تكُن أنت طَمُوحَاً في استراتيجيَّاتك هذه لن يمكنك التقدُّم خطوةً واحدةً إلى الأمام.

الطموحُ هُوَ رغبةٌ شديدةٌ في الوصولِ إلى المَجدِ الَّذي هُوَ بلوغُ أعلى مراتبِ العُلى في كُلِّ ما يرفعُ الشأنَ اجتماعيَّاً أو فكريَّاً، فيكونُ بذلك لديك حُبُّ الرِّفعةِ للارتقاءِ المتواصل دُونَ انقطاع.

هذهِ الرغبةُ الشديدةُ في الوصولِ إلى المَجدِ حينَ تكونُ متوقِّدةً في قلبك باستمرار، ستؤدِّي بك إلى الالتزامِ التامِّ بجميعِ حيثيَّاتِ خططك المُعَدَّةِ منك مُسبقاً لتنفيذِ مشروعك التجاري على أرضِ الواقع، و ستكونُ عندها أيضاً قادراً على مواجهةِ التحدِّياتِ

أيَّاً كانت، و ستستطيعُ بكُلِّ سهولةٍ أن تتخطَّى أيَّ حاجزٍ يعترِضُ طريقك.

هكذا يمكنك الوصول سريعاً إلى الثراء، و هذا ما نكتشفهُ من أسرارٍ ذهبيَّةٍ في كلام الملياردير الثري مايكل بلومبيرغ، إذ يقول:

استراتيجيَّاتٌ جديدةٌ طَموحةٌ أصبَحَتْ نماذجاً وطنيَّة[٥].

مايكل بلومبيرغ

أن تضعَ خططاً لمشروعك التجاري دُون أن تنظرَ نظرةً شموليَّةً بعيدة المدى لأن يكون مشروعك هذا مشروعاً وطنيّاً بامتياز، فإنَّ وصولك إلى الثراء سيتعثَّرُ بالكثيرِ من العوائقِ و الموانعِ الَّتي يضعُها في طريقك أعداءُ النَّجاح.

عليك أن تُفكِّرَ بشكلٍ جيِّدٍ بأن تكونَ خططك ذات طابعٍ شموليٍّ بحيث تجعلُ الجميعَ يستفيدونَ مِن مشروعك التجاري هذا، بِغَضِّ النظرِ عن عرقِهِم أو انتمائهِم أو عقيدتهِم.

---

[٥] من أقوال مايكل بلومبيرغ المذكورة في موقعه الرسمي باللّغة الإنجليزيَّة.

إيَّاك أن تُفكِّرَ بالفائدةِ لنفسك فقط! فالمنفعةُ الفرديَّةُ تدمِّرُ مشروعك قبلَ أن يكونَ لَهُ وجودٌ أصلاً.

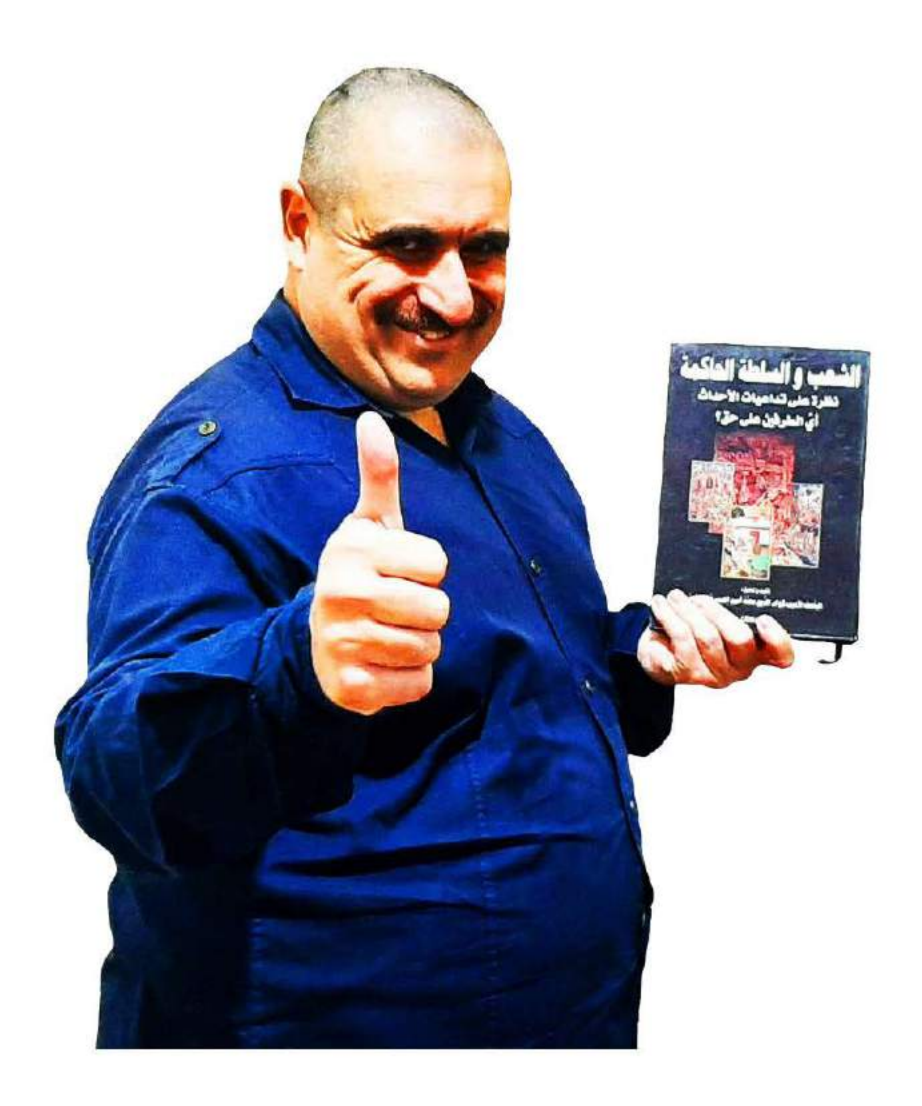
حينَ يجدُ الجميعُ أنَّهم متمكِّنونَ من الاستفادةِ من مشروعك هذا، سيعملُ الجميعُ معك كشركاءٍ استثماريين في مشروعك التجاري، كُلٌّ واحدٍ منهُم يمدُّك بالدعمِ المناسبِ المتوافقِ مع إمكانيَّاتهِ المُتاحة؛ و لن تجدَ آنذاكَ مَن يقِفُ في طريقك؛ لأنَّ الكلَّ مستفيدونَ من مشروعك هذا حسبَ استحقاقاتهِ فيهِ؛ إستناداً إلى مبدأ العدالةِ الَّذي هُوَ إعطاءُ كُلِّ ذي حقٍّ حقَّه، دُونَ زيادةٍ أو نقصان، و هذا لوحدهِ (التوزيعُ العادلُ للأرباح) كفيلٌ بأن يحوِّلَ استراتيجيَّاتك هذهِ إلى نماذجٍ وطنيَّةٍ يعاضِدُها الجميعُ قاطبةً دُون استثناء.

بهذه الطريقةِ ستصلُ أنت سريعاً إلى الثراء.

إذاً: إبدأ منذ الآن بوضعِ خططك الطَموحةِ؛ لتكونَ قادراً على المُضيِّ قُدُماً في طريقِ صناعةِ المال؛ لتمتلكَ الرفاهيَّةَ الماليَّةَ و تصل سريعاً إلى الثراء.



www.intepubhouse.com



القاعدة الَّتي أؤمنُ بها شخصيًّاً: هي (خدمة الإنسان؛ لأجل الإنسان).

رافع آدم الهاشمي

ستعرف بعد قليل:

- لماذا البدء بالمشاريع التجاريَّة ليسَ هو العمليَّةُ الأهم في طريقِ صناعةِ المال؟
- ما الَّذي يجبُ عليك أن تستمرَّ فيه لكي تصل إلى الثراء؟
- ما الَّذي يغفلُ عنهُ غالبيَّةُ المؤلِّفين و أكثرُ مُدرِّبي التنميةِ البشريَّة؟
- ما هي العوامل الستة المهمَّة في صناعةِ المال الَّتي يجبُ أن تركِّزَ عليها باستمرار؟
- هل الجودَةُ قادرةٌ على إبقاءِ مشروعك قائماً بينَ المشاريع التجاريَّةِ المنافسةِ الأُخرى؟

علاجُ معاناتك الفكريَّة هو أن تدخلَ إلى أعماق أفكارك الأساسيَّة الَّتي تشكِّلُ قاعدة مبادئك و تفكِّكَ عُقدَةَ فقدان العدالة الَّتي تعاني أنت منها كما يعاني منها أغلبُ البشر، حين تُفِكِّكَ هذه العُقدَةَ و تؤمن بحقيقة وجودك الأبدي و أنَّك أنت الخالق و المخلوق بأمر اللّه أحسن الخالقين حينها سيزول منك القلق، لكنَّك طوعاً ستفقد غالبيَّة مَن كانوا يحيطون بك؛ لأنَّك ستعي أنَّ الخالق لا يكون إلَّا مع خالقٍ فقط؛ إذ أنَّ مكانك مقامك و أضدادُ الشيءِ لن تنجذبَ إليه.

رافع آدم الهاشمي

(6)

إستمر في التركيز:

من اليُسرِ جدّاً أن تبدأ بأيِّ مشروعٍ تجاري تختارُهُ أنت بشكلٍ عشوائيٍّ غير مدروسٍ، أو حتَّى بشكلٍ مدروسٍ بعناية، فالبدءُ بالمشاريعِ التجاريَّةِ ليسَ هُوَ العمليَّةُ الأهم في طريقِ صناعةِ المال من أجلِ الوصولِ سريعاً إلى الثراء.

العمليَّةُ الأهم في أيِّ مشروعٍ تجاريٍّ هيَ الحِفاظُ على وجودِ المشروع بشكلٍ قائمٍ بين المشاريعِ التجاريَّةِ المنافسةِ الأُخرى.

حِفاظك على وجودِ مشروعك التجاري يتأتَّى إليك من خلال تركيزك المستمر على ستَّةِ عواملٍ رئيسيَّةٍ، هي:

(١): تحديث المشروع.

(٢): نموّ المشروع.

(٣): تدريب القائمين على تنفيذ المشروع.

(٤): جودة الإنتاج.

(٥): تبسيط آليّات المشروع.

(٦): التحسين المستمر لعمليّات الإنتاج.

بهذهِ الطريقةِ يمكنك الوصول سريعاً إلى الثراء؛ و هذا ما نكتشفهُ من أسرارٍ ذهبيَّةٍ في كلام الملياردير الثري كارلوس سليم، إذ يقول:

إستمر في التركيز على التحديث و النموّ و التدريب و الجودة و التبسيط و التحسين المستمر لعمليّات الإنتاج[٦].

كارلوس سليم

وزِّع تركيزك بشكلٍ مستمرٍّ و متساوٍ على جميع العوامل الستَّة المذكورةِ في أعلاه، إيَّاك أن تُعطي عاملاً منها أهميَّةً أكثرَ من غيرهِ؛ فجميعُ هذهِ العوامل مُهمَّةٌ في الحِفاظ على وجودِ المشروع بشكلٍ قائمٍ بين المشاريعِ التجاريَّةِ المنافسةِ الأُخرى.

---

[٦] من أقوال كارلوس سليم المذكورة في موقعه الرسمي باللّغة الإنجليزيَّة، الواردة ضمن مبادئه في أعمال المجموعة، و قد تمَّ إيصالها إلى أقاربه و زملائه و موظّفيه و القِوى العاملة لديه، و هي مبادئ أخذها كارلوس من دروس الأعمال عن والدهِ الّذي أحضرهُ للعمل في سن مبكرة و لاحظ اهتمامه الفريد بالتجارة.

غالبيَّةُ المؤلِّفين و أكثرُ مُدرِّبي التنميةِ البشريَّةِ و العديدُ من مُدراءِ الأعمالِ ينصحون دائماً بالتركيزِ المستمرِّ على عاملِ الجودة، و يغفلونَ عن العواملِ البقيَّةِ الأُخرى.

الجودةُ و إن كانت هي عبارةٌ عن حالةِ الخلوِّ من النواقصِ و العيوبِ و التبايناتِ الكبيرةِ عبرَ الالتزامِ الصارمِ بمعاييرٍ تكونُ قابلةً للقياس، و تكونُ أيضاً قابلةً للتحقُّق؛ من أجلِ إنجازِ تجانسٍ في الناتج النهائيِّ الَّذي يؤدِّي بدورهِ إلى إرضاءِ مُتطلَّباتٍ مُحدَّدةٍ للمُستفيدينَ من هذا الناتج النهائي، إلَّا أنَّ الجودةَ لوحدها لن تكونَ قادرةً على إبقاءِ مشروعك بشكلٍ قائمٍ بينَ المشاريعِ التجاريَّةِ المنافسةِ الأُخرى؛ لا بُدَّ لك من الاهتمامِ أيضاً بالعواملِ الأُخرى المذكورةِ في أعلاه، إضافةً إلى اهتمامك بعاملِ الجودةِ هذا.

بهذهِ الطريقةِ يمكنك الوصول سريعاً إلى الثراء.

إذاً: ركِّز باستمرارٍ و بشكلٍ متساوٍ على العوامل الستَّةِ المذكورة في أعلاه؛ لتكون قادراً من المُضيِّ قُدُماً في طريقِ صناعةِ المال؛ لتمتلك الرفاهيَّةَ الماليَّةَ و تصل سريعاً إلى الثراء.


International
Publications
House
www.intepubhouse.com

المالُ عصَبُ الحياة و الكيانُ الَّذي تكون أنت فيه و لا يُعطيك المال بشكل عادلٍ و مستمرٍّ مدى الحياة هُوَ واحدٌ من أربعةٍ لا خامسَ لهم مُطلَقاً: إمَّا أن يكون كياناً جاهلاً لا يعرِفُ كيفَ يُحقِّقُ العدالة، أو أنَّهُ يعرِفُ لكنَّهُ عاجزٌ عن تحقيقها، أو أنَّهُ يعرِفُ و يمتلكُ الإمكانيَّاتَ المُتاحةَ للنهوض بك لكنَّهُ مُحارَبٌ من أشخاصٍ نافذينَ فلا يستطيعُ البوحَ أو المجابهة، أو أنَّهُ ظالِمٌ يسلبُ منك الحياة.

رافع آدم الهاشمي

الالتزام الدقيق المستمر من جميع أعضاء دار المنشورات العالميَّة بسياقات العمل المُتَّبعةِ لدينا، بما فيها التزامهم الدقيق الكامل المستمر بالمهام المذكورة في موضوع (ما هي المهام المطلوبة منك لحصولك معنا على الأرباح؟) كفيلٌ بتقليل المصروفات الموجَّهة للإعلانات المموَّلة عن مشاريعنا مِمَّا يكفلُ زيادة الأرباح و بالتالي يضمنُ حصول الأعضاء ذات العلاقة على استحقاقاتٍ ماليَّةٍ أعلى و بشكلٍ مُستمرٍّ مدى الحياة.

رافع آدم الهاشمي

ستعرف بعد قليل:

- كيفَ باتَ بمقدورِكَ اليوم أن تصل سريعاً إلى الثراء؟
- ما أثرُ الرقمنةِ في وصولك السريع إلى الثراء؟
- ما الَّذي تحتاجُهُ مع الرقمنةِ المهولةِ الحاصلة ليكون بمقدرك أن تكسبَ المزيدَ من المال؟
- ما الَّذي سنشهدُ منهُ المزيد كُلَّما تقدَّمت بنا الحياة أكثر فأكثر؟
- ما الَّذي كان يُفرِحُ صاحبَ أيِّ مشروعٍ تجاريٍّ قبلَ قرونٍ طويلة؟
- ما هو الشيءُ الَّذي يفتحُ أمامك البابَ على مصراعيهِ ليجعلك قادراً على صناعةِ المزيدِ و المزيدِ من المال؟
- ما هو المجالُ الَّذي لن تنتهي فيهِ فرصُ الاستثمار التجاري مُطلَقاً؟
- ما هو المعنى الخاص للرقمنة؟
- ما هو المعنى العام للرقمنة؟
- ما هي الأقسام الثلاثة الَّتي يجبُ أن تبدأ مشروعك التجاري فيها لكي تدخل في طريقِ صناعةِ المال؟
- ما هي الرقمنة؟

- مَن هو سعيدُ الحظِّ مِن أصحابِ المشاريعِ التجاريَّةِ قَبلَ قرونٍ طويلة؟
- هل تغيَّرت ظروفُ العمل التجاري؟
- هل تنتهي فُرصُ الاستثمار في المشاريعِ التجاريَّة؟

العملُ يتطلَّبُ جديَّةَ الإنجاز، و الجديَّةُ تتطلَّبُ الإعراضَ عن اللهوِ و اللغوِ بجميعِ أشكاله.

رافع آدم الهاشمي

(7)

أظنُّ أنَّ بعضَ اتجاهاتِ الرقمنة:

قبلَ قرونٍ طويلةٍ كانَ صاحِبُ أيِّ مشروعٍ تجاريٍّ يفرحُ فرحاً شديداً إن وجدَ زبائنهُ قد بلغت أعدادُهُم العشرات، و كانَ صاحبُ المشروع التجاريّ آنذاك لا يمكنهُ أن يحقِّقَ ثروةً سريعةً حتَّى و إن اجتمعَ على شراءِ بضاعته كُلُّ أفراد محلَّتِهِ الصغيرة، و لعلَّ سعيدُ الحظِّ من أصحاب المشاريع التجاريَّةِ في ذلك الزَّمان هُوَ مَن يكونُ قادراً على السفرِ إلى مدينةٍ أُخرى لا يتجاوزُ بُعدُها عنهُ بضعةَ كيلومتراتٍ؛ من أجلِ جلبهِ بضاعةً جديدةً على أهل مدينتهِ يبيعُها تُجَّارُ تلك المدينة الأُخرى.

و قبلَ عقودٍ قليلةٍ، رُبَّما لا تزيدُ عن سبعةٍ فقط، أصبحَ أصحابُ المشاريعِ التجاريَّةِ قادرونَ على السفرَ بسهولةٍ إلى دولةٍ أُخرى في قارَّةٍ بعيدةٍ عنهُم بمسافاتٍ مهولةٍ تفصلُ بينهم و بينها أوسَعُ المحيطاتِ و أكبرُ الجبال؛ ليشتروا منها البضائعَ الجديدةَ على مواطني دولتهِم هُم.

اليوم تغيَّرت ظروفُ العمل التجاريِّ بشكلٍ مُذهلٍ للغايةِ؛ إذ باتَ أصحابُ المشاريع التجاريَّةِ قادرونَ على تحقيق مكاسبٍ ماليَّةٍ كبيرةٍ دُون أن يكلِّفوا أنفُسَهُم عناءَ السفرِ إلى دولةٍ أُخرى.

بحُكمِ تغيُّرِ وسائلِ النقل و المواصلات، و الأهَمُّ من ذلكَ كُلِّهِ هُوَ القفزةُ النوعيَّةُ في وسائلِ التواصلِ الاجتماعيِّ، باتَ بمقدورك اليوم أن تصل سريعاً إلى الثراء بكبسةِ زرٍّ واحدةٍ فقط.

مجموعةٌ من الأزرارِ المرصوفةِ على لوحةِ مفاتيحِ حاسوبك الشخصيِّ المكتبيِّ (Personal computer) أو حاسوبك المحمُّول (laptop) أو جهازك الجوَّال (Mobile) تؤدِّي لك اليوم أسرعَ وسيلةِ تواصلٍ اجتماعيٍّ حدثت على مرِّ تاريخِ البشريَّةِ برُمَّتها.

هذا ما نكتشفهُ من أسرارٍ ذهبيَّةٍ في كلام الملياردير الثري بيل غيتس، إذ يقول:

أظنُّ أنَّ بعضَ اتجاهاتِ الرقمنةِ الَّتي رأيناها، خاصَّةً في مجالاتِ التعلُّمِ عبر الإنترنت، و التطبيبِ عَن

بُعدٍ، و العملِ عَن بُعدٍ، ستصبحُ جُزءاً مُنتظَماً مِن حياتنا[٧].

بيل غيتس

بعيداً عن المعنى الخاصِّ للرقمنة، الَّذي هُوَ عمليَّةُ تحويلِ الإشاراتِ التماثليَّةِ إلى إشاراتٍ رقميَّةٍ عبرَ معالجتها باستخدامِ مجموعةٍ مُتقطِّعةٍ مُكوَّنةٍ من نقاطٍ مُنفصلة، فإنَّ المعنى العام للرقمنة، الَّذي هُوَ التحوُّلُ في الأساليبِ التقليديَّةِ المعهودةِ سابقاً إلى أنظمةِ الحفظِ الإلكترونيَّةِ الْمُعتمَدةِ حاليَّاً، هُوَ المعنى الْمُرادُ بهذهِ الأسرارِ الذهبيَّةِ في وصولك السريع إلى الثراء.

إنَّ الرقمنةَ، الَّتي هيَ التحوُّلُ الرقميُّ، هُوَ التغيُّرُ المرتبطُ بتطبيقِ التكنولوجيا الرقميَّةِ في جميعِ مجالاتِ الحياة، و هذا التغيُّرُ أدَّى إلى:

---

[٧] من أقوال بيل غيتس المذكورة في موقعه الرسمي باللُّغة الإنجليزيَّة، الواردة ضمن حديثه أثناء اللقاء الإذاعي الَّذي أجرته معه الممثلة و الكاتبة و المغنيَّة الأمريكيَّة رشيدة جونز، بتاريخ (٢٠٢٠/١١/١٦) ميلادي.

(١): القضاء على الروتين الحكومي و جميع الإجراءات المعقَّدة؛ بعد التوجُّهِ إلى اعتمادِ الحكوماتِ الإلكترونيَّةِ نظاماً تسيرُ عليهِ حكوماتُ البلاد.

(٢): القضاء على مشاكل تكدُّس المُنتجات في المخازن بشتَّى أنواعها.

(٣): القضاء على مشاكل استرجاع المُنتجات الفائضة عن الحاجة و المُنتجات ذات الجودة المنخفضة و المُنتجات ذات الأعطاب.

(٤): القضاء على مشاكل أرشفة المعلومات.

(٥): القضاء على مشاكل التواصل الاجتماعيّ الفَعَّال.

إنَّ هذا التحوُّلَ يستدعي منك التعرُّف على جميع الطرق و الأساليبِ الحاليَّةِ و اختيار ما يتناسب مع بيئةِ مشروعك التجاري في ظلِّ هذا التحوُّل.

فُرصُ الاستثمار في المشاريعِ التجاريَّةِ لن تنتهي أبداً، و كُلَّما تقدَّمت بنا الحياةُ أكثرَ فأكثر سنشهُدُ المزيدَ فالمزيدَ مِن المشاريعِ التجاريَّةِ الإبداعيَّةِ الطَموحةِ الَّتي تفتحُ آفاقاً واسعةً لجميع المُستفيدينَ منها و في الوقتِ ذاتهِ أيضاً تجلبُ المزيدَ من المال

لأصحابها و لشركائهم الاستثماريين، بمَن فيهم فريقُ العمل الخاص بهذه المشاريع التجاريَّة.

لكي تدخل في طريقِ صناعةِ المال، عليك أن تبدأَ مشروعك التجاري في أحد الأقسام الثلاثةِ التالية، أو في اثنين منها، أو في ثلاثتها سويَّةً:

(١): التعلُّم عبر الإنترنت.

(٢): التطبيب.

(٣): العمل عَن بُعد.

القسمُ الأوَّلُ هُوَ الأكثرُ ربحاً في عالَمِ المشاريعِ التجاريَّة، و هُوَ الأسرَعُ في وصولك إلى الثراء، ثمَّ يليهِ القسمُ الثاني من حيث الأهميَّةِ، ثمَّ يليهما القسمُ الثالثُ في الدرجةِ الثالثة.

لا يوجدُ إنسانٌ لا يحتاجُ إلى التعلُّم، و لحسنِ الحظِّ أيضاً أنَّ الحيواناتَ (الأليفةَ خاصَّةً) هي الأُخرى بحاجةٍ إلى تعلُّمٍ، مِمَّا يدفَعُ أصحابُها إلى دفعِ الاستحقاقاتِ الماليَّة إليك مقابلَ عمليَّةِ تعليمك لحيواناتهم الأليفة، و هذا الشيءُ يفتحُ أمامك البابَ على مصراعيهِ

لابتكارِ مشاريعٍ تجاريَّةٍ إبداعيَّةٍ طَمَوحةٍ تُدِرُّ لك المالَ و تجعلك قادراً على صناعةِ المزيدِ و المزيدِ من المال.

الحاجةُ إلى التعلُّمِ أمرٌ يحتاجُهُ الجميعُ باستمرارٍ دون انقطاع، و هيَ حاجةٌ مُلِّحَةٌ و ضروريَّةٌ للجميع قاطبةً دُون استثناءٍ، بغَضِّ النظر عن المرحلةِ العُمريَّةِ و المكانِ و الزَّمان.

كُلُّ الأجيالِ تحتاجُ إلى التعلُّمِ المستمر، و هذا يعني أنَّ فُرصَ الاستثمار التجاريِّ في هذا المجالِ لن تنتهي أبداً إلَّا بانتهاءِ هذه الحياة.

قُم بتسجيلِ دورةٍ تدريبيَّةٍ في فيديوهاتٍ مُتسلسلةٍ ضمن مجالٍ من مجالاتِ تخصُّصاتك، و ابدأ بعرضها للبيع أمام الآخرين، و ستجد أنَّ الكثرينَ و الكثيراتَ سيأتون لشراء تسجيلاتِ دورتك التدريبيَّة هذه.

أو قُم بتأليفِ كتابٍ ضمن موضوعٍ من المواضيع الهامَّةِ الّتي تخدمُ البشريَّةَ برُمَّتها، أو حتّى أنَّها تخدمُ فئةً مُحدَّدةً منهُم، و ابدأ بعرض كتابك هذا في عالم الاستثمار.

يمكنك أن تنشرَ كتابك هذا حصريّاً لدينا في دار المنشورات العالميَّة من أجل عرضِهِ للبيع على جمهورنا الكريم مقابل حصولك على نسبةِ (٦٦%) من قيمة الإيرادات (مجموع المبيعات) بشكلٍ متواصلٍ مدى الحياة.

كُلُّ ما عليك فعلُهُ هو إرسالك إلينا كتاباً من تأليفك أو ترجمتك أنت شخصيّاً، و سيقوم فريقُ عملنا الإبداعي بتنفيذ كافَّةِ المهام الفنيَّةِ المطلوبةِ فيهِ لتحويل محتوى كتابك هذا إلى مُنتَجٍ جاهزٍ للعرضِ على متجرنا الفريد (متجر دار المنشورات العالميَّة) من أجل بيعهِ إلى جمهورنا الكريم.

جميع التفاصيل الخاصَّة بنشرِ مؤلَّفاتك لدينا في متجر دار المنشورات العالميَّة مقابل حصولك على المال تجدها في صفحةِ استمارة تقديم مؤلَّفاتك للنشرِ الحصريِّ لدينا مقابل حصولك على المال.

لدخولك إلى صفحة الاستمارةِ هذه (استمارة المشاركة في المشاريع الربحيَّة الخاصَّة)، امسح بكاميرتك رمز الاستجابة السريعة الموجود في الصُّورةِ التالية:



أو قُم بعمل مُنتجاتٍ إبداعيَّةٍ في جانبٍ من الجوانب الَّتي يحتاجُ إليها الآخرون وابدأ رحلتك الشيِّقة في الطريقِ إلى المال.

طَبِّق هذه الآليَّةَ على أيِّ مشروعٍ تجاريٍّ تختارُهُ أنت ضمنَ الأقسام الثلاثة المذكورة في أعلاه.

فكِّر أنت بأيِّ مشروعٍ تجاريٍّ إبداعيٍّ طَموح؛ إيَّاك أن تتردَّدَ في تحديدِ مشروعك التجاري؛ فجميعُ المشاريعِ التجاريَّةِ ناجحةٌ بامتياز، لا يوجدُ مشروعٌ تجاريٌّ تختارهُ أنت لا يمكنُهُ أن يُدِرَّ لك المال؛ حتَّى و إن كُنتَ أنت في مشروعك التجاريِّ هذا تستهدِفُ فئةً مُعيَّنةً من النَّاسِ؛ فالنتيجةُ الحتميَّةُ هيَ وصولك السريع إلى الثراء.

اليوم نحنُ نعيشُ في حديقةٍ صغيرةٍ جدّاً يجتمعُ فيها كُلُّ أبناء و بنات الأُسرةِ الإنسانيَّةِ الواحدة، بشتَّى أعراقِهم و انتماءاتهم و

عقائدهِم، و قد باتَ التواصلُ الفَعَّالُ بين جميعِ هؤلاءِ الأفراد أمراً مُتيسِّراً للجميع.

أكثرُ من سبعةِ ملياراتِ إنسانٍ هُوَ تِعدادُ سُكَّان العالَم في يومنا هذا، و مع الرقمنةِ المهولةِ الحاصلة أيضاً، الَّتي باتت أمراً مُنتظَماً في حياتنا اليوميَّة، أصبحَ بمقدورك أن تكسبَ المال و أنت في مكانك، دون أن تُكلِّفَ نفسك عناء السفرِ إلى دولةٍ أُخرى، كُلُّ ما تحتاجُ إليهِ هُوَ أن تُحدِّدَ مشروعك التجاري و تطبِّق كُلَّ ما وردَ في هذا الكتاب (**الطريق إلى المال**) ثمَّ تنطلق في رحلتك نحو الثراء.

حَدِّد مشروعاً تجاريّاً يستهدِفُ جميعَ البشر، و في هذه الحالة فإنَّ شريحةَ زبائنك تكونُ أعدادُها أكثر من سبعةِ ملياراتِ إنسان.

أو حَدِّد مشروعاً تجاريّاً يستهدِفُ الناطقين و الناطقات باللُّغةِ الإنجليزيَّة، و في هذه الحالة فإنَّ شريحةَ زبائنك تكونُ أعدادُها أكثر من (٦١٢) مليون إنسان.

أو حَدِّد مشروعاً تجاريّاً يستهدِفُ الناطقين و الناطقات باللُّغةِ العربيَّة، و في هذه الحالة فإنَّ شريحةَ زبائنك تكونُ أعدادُها أكثر من (٤٦٠) مليون إنسان.

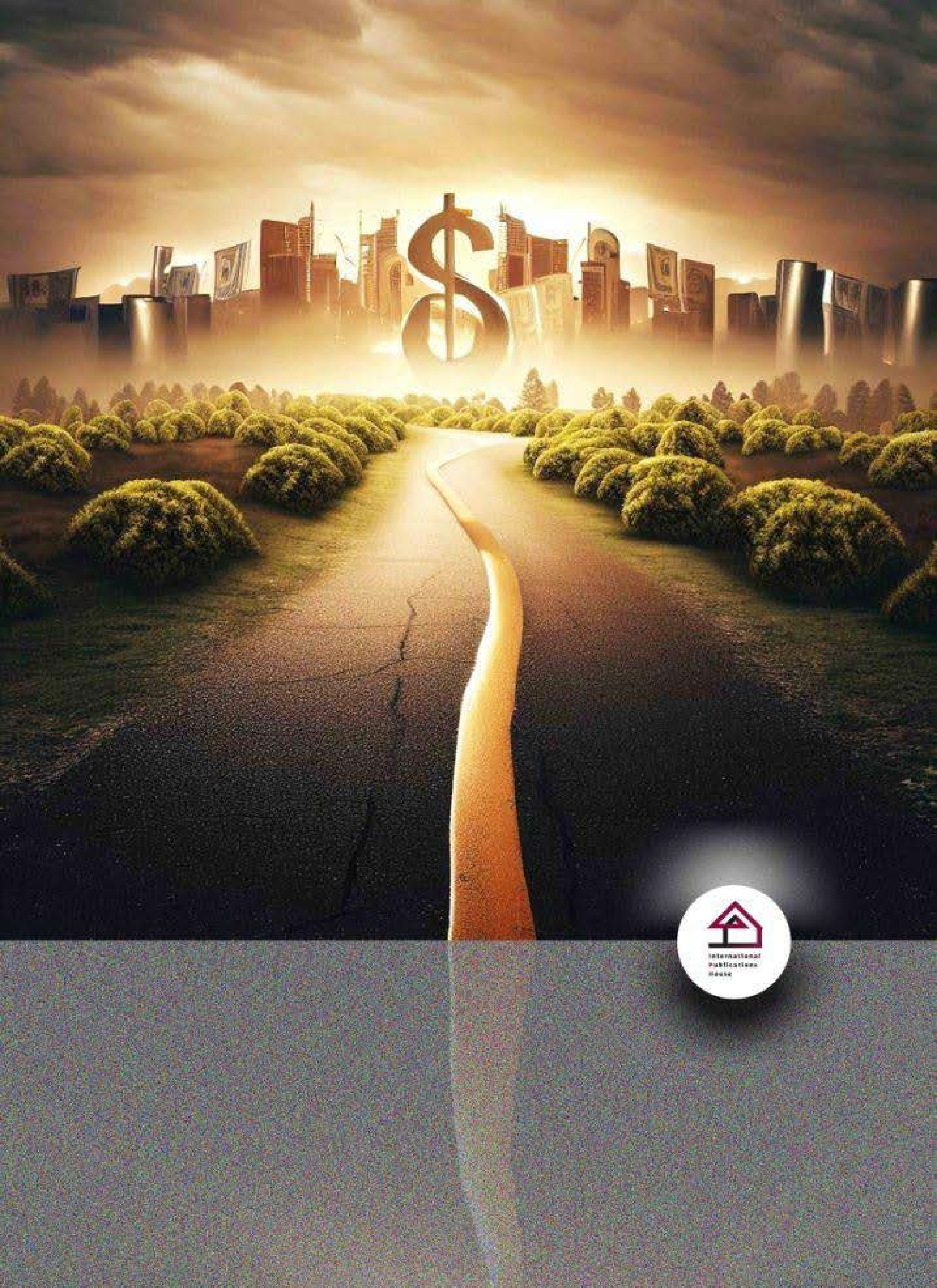
أو حَدِّد مشروعاً تجاريًّاً يستهدِفُ الناطقين و الناطقات باللُّغةِ الفرنسيَّة، و في هذه الحالة فإنَّ شريحةَ زبائنك تكونُ أعدادُها أكثر من (٢١٣) مليون إنسان.

أو حتَّى يمكنك أيضاً أن تُحَدِّدَ مشروعاً تجاريًّاً يستهدِفُ الناطقين و الناطقات باللُّغةِ الصينيَّة، و في هذه الحالة فإنَّ شريحةَ زبائنك تكونُ أعدادُها أكثر من مليار إنسان.

حَدِّد مشروعك التجاريّ في أيِّ لُغةٍ تختارُها أنت، ضمنَ أيِّ قسمٍ من الأقسام الثلاثةِ المذكورة في أعلاه، و ادخل في الطريق إلى المال.

بهذه الطريقةِ ستسيرُ أنت سريعاً نحو الثراء.

إذاً: ابدأ مشروعك التجاري الإبداعيّ الطَموح؛ و واصل خطواتك للمُضيّ قُدُماً في طريقِ صناعةِ المال؛ لتمتلكَ الرفاهيَّةَ الماليَّةَ و تصل سريعاً إلى الثراء.



www.intepubhouse.com



الأشعارُ و القصائدُ و الهتافاتُ لن تداوي جُرحاً أبداً، و لن تسُدَّ جوعَ الجائعين الحيارى، و لن تجلُبَ ثوباً جديداً لرجالٍ و نساءٍ بثيابٍ رثّة، و لن تمسحَ دمعةَ فقيرٍ أقصى أُمنياته أن يمتلكَ بيتاً صغيراً يأويهِ هو و عائلتهُ تحتَ سقفٍ واحد، الحلولُ الجذريَّةُ وحدُها هي الَّتي بإمكانها أن تداوي الجِراح.

رافع آدم الهاشمي

ستعرف بعد قليل:

- ما أثرُ الاقتصاد في إدارةِ المعلوماتِ على وصولك السريع إلى الثراء؟
- ما الَّذي يفعلهُ كثيرٌ من النَّاس عندما يُريدونَ البدءَ بمشروعهِم التجاري؟
- ما هو الاقتصاد بمعناه الاصطلاحي؟
- ما هو الاقتصاد بمعناه الخاص؟
- ما هو الاقتصاد بمعناه اللغويّ؟
- ما هو الاقتصاد في إدارة المعلومات؟
- ما هو سيناريو الجذب التصويري؟
- ما هي الحقيقة الراسخة لي الَّتي يجبُ أن تكون راسخةً لديك؟
- من هو مؤسِّسُ أوَّلَ مدرسةٍ جديدةٍ في كتابة سيناريو الأفلام السينمائيّة و المسلسلات التلفزيونيَّة على مستوى العالم كُلِّه؟

ليسَ بالضرورةِ أن يؤدِّي هذا النوع من الانفعال إلى تطهير النَّفس، بل الأرجح لن يؤدِّي إلى تطهيرها مُطلَقاً؛ إذ لا علاقة للانفعال بعمليَّة التطهير، تطهيرُ النَّفس يرتبطُ بعمليَّةِ التطهير الروحي، و الانفعال يرتبط بعِدَّةِ أسبابٍ تختلِفُ باختلاف دوافع التأثّر بهذا الانفعال الَّذي لا يعدو كونه سوى رَدَّةُ فعلٍ طبيعيَّةٍ تختفي آثارُها بعدَ وقتٍ لن يطول، و كأنَّك دون أن تدري وضعتَ إصبعَك على حديدٍ ساخنٍ فارتددتَ إلى الوراءِ مُنتَفِضاً إثرَ لسعِكَ بسياطِ الحرارةِ اللاهبةِ لتتعافى منها لاحقاً بعدَ حين.

رافع آدم الهاشمي

(8)

أعتقِدُ أنَّ الاقتصاد:

كثيرٌ من النَّاس عندما يُريدونَ البدءَ بمشروعٍ تجاريٍّ ما، نجدُهُم يتوقَّفون في خطواتِ تنفيذهِم ذلكَ المشروع بعدَ فترةٍ وجيزةٍ من الزَّمن.

بل أنَّ الأغلبَ فيهِم عندما يخطو الخطوةَ الأُولى في خطواتِ التنفيذ الفعليّ لمشروعه التجاريّ يكونُ مُحبَطاً حتَّى قبلَ شروعهِ بمرحلةِ التنفيذ.

عواملُ الإحباطِ كثيرةٌ، خاصَّةً في مُجتمعاتٍ تعتمدُ الأساليبَ التقليديَّةَ القديمةَ في شؤونِ الاستثمار و التجارة، ناهيك عن أنَّ البعضَ مِمَّن يُحاولُ توجيهَ النصيحةِ إليك يكونُ في واقعِ الحال كمَن يوجِّهُ لكمةً شديدةً إلى وجهك تجعلُك تسقطُ على الأرضِ مغشيّاً عليك.

بعضُ الأشخاصِ الَّذين يوجِّهونَ إليك لكماتَهُم لا يكونوا قاصدينَ بالفعلِ إطاحتَك أرضاً، و البعضُ الآخَرُ مِنهُم يكونُ قاصداً ذلكَ بالفعل.

حينَ كُنتُ في دمشقَ، قبلَ سنواتٍ عديدةٍ، بدأتُ بالتفكيرِ الجدِّي لتأليفِ أوَّلِ فيلمٍ سينمائيٍّ لي، و قد احتجتُ إلى الاستزادةِ المعرفيَّةِ في عالَمِ كتابةِ سيناريو الأفلامِ السينمائيَّة، لذا اضطررتُ أن أبحثَ عن مصادرٍ مُتخصِّصةٍ في هذا المجال، إلَّا أنَّ المصادرَ في ذلكَ الوقت كانت (و لا زالت كذلك حتَّى يومنا هذا) نادرةً جدَّاً، بل تكادُ تكونُ مفقودةً أيضاً؛ لكونِ المتخصِّصين فيها قلَّةٌ قليلةٌ نادرةُ الوجود، لذا كنتُ قد أوصيتُ جميعَ معارفي و أصدقائي في دمشقَ، خاصَّةً من أصحاب دور النشر و المكتبات، أن يخبروني فوراً في حالِ صدور أيِّ كتابٍ يتناولُ موضوعَ كتابةِ سيناريو الأفلام السينمائيَّةِ أو حتَّى كتابة سيناريو المسلسلاتِ التلفزيونيَّة، و بالفعلِ ذات مرَّةٍ اتَّصل بي أحدُ أصدقائي من أصحابِ المكتباتِ و أخبرني بصدورِ كتابٍ جديدٍ لكاتبٍ سوريٍّ لَهُ أكثرُ مِن عملٍ سيناريويٍّ مُنتَجٍ في سوريا.

على الفورِ توجَّهتُ إلى حيِّ (الحلبوني) في منطقة (البرامكة) حيثُ كان يتواجدُ الكِتابُ في تلكَ المكتبة، و اشتريتُ الكتابَ بثَمَنٍ باهضٍ وفقَ السعر المعروضِ فيهِ بشكلٍ ثابتٍ على الغلاف.

ما أن مسكتُ الكتابَ بيديَّ حتَّى بدأتُ أُقلِّبُ صفحاتِهِ بنهَمٍ شديدٍ، جذبني عنوانهُ، و جذبني بشكلٍ أكبر أنَّ مؤلِّفَهُ عربيٌّ مثلي، و أخذتُ أقرأُ بعضَ ما كُتِبَ فيهِ.

لم أتمالك نفسيَ عن القراءةِ، واصلتُ القراءةَ و أنا داخلَ الحافلةِ أيضاً، و ما أن دخلتُ الشقَّةَ الَّتي كنتُ أسكُنُ فيها، حتَّى بدأتُ أقرأُ فيهِ بتركيزٍ شديدٍ دُونَ أن أُغيِّرَ ملابسي.

كانت معلوماتُ الكتابِ تبدو لي سطحيَّةً بشكلٍ فاضحٍ، كُلَّما تقدَّمتُ في القراءةِ أكتشِفُ هذهِ الحقيقةَ المؤلمة.

ما أن وصلتُ الثُلثَ الأخيرَ فيهِ، قبلَ الصفحةِ الأخيرةِ من الكتابِ بِعِدَّةِ ورقاتٍ منه، حتَّى وجدتُ مؤلِّفَ الكتابِ يقولُ ناصِحاً بصريحِ العبارةِ قائلاً ما معناهُ بشكلٍ دقيق:

- لهذه الأسباب فإنَّ الأفكارَ في كتابةِ سيناريو جديدٍ قد انعدمَت بالكامل، و الأفضلُ لك أن تتركَ الدخول في هذا المجالِ الميِّتِ الَّذي لا فائدةَ فيهِ أبداً.

كانت تلكَ الكلماتُ لكمةً شديدةً وجَّهَها مؤلِّفُ ذلكَ الكتاب إلى وجهيَ مُباشرةً جعلتني أسقطُ أرضاً مغشيّاً عَليَّ دُونَ حِراك؛ فقد

وجدتُ نفسيَ أنَّني بقراءتي ذلكَ الكتاب لم أخسر فقط المالَ الباهضَ الّذي دفعتُهُ فيه، و إنَّما أيضاً قد خسرتُ جُهديَ في الذهابِ لشرائهِ، و كذلكَ قد خسرتُ وقتيَ (الّذي هُوَ عُمُري و هُوَ الأهم) أيضاً الّذي أضعتُهُ في سرابٍ زائف؛ لقد كانَ كتاباً مُحبِطاً بامتياز، و قد بدا واضحاً لي أنَّ مؤلِّفَ ذلكَ الكتاب يتقصَّدُ توجيهَ لكماتهِ الشديدةِ إلى كُلِّ قارئٍ يقرأ كتابَه؛ ليُزيحَ المبدعينَ الجُدُدَ و المُبدِعاتَ الجديداتَ عن طريقهِ فيمنعُهُم بذلكَ من الاستثمارِ داخلَ عالِمِ السيناريوهات.

و بدأتُ حينها أسألُ نفسي؛ مُحاولاً أن أرفعَ نفسيَ عن الأرض الّتي أسقطني عليها ذلكَ المؤلِّفُ المُحبِطُ:

- إذا كانت الأفكارُ قد انعدمَت بالفعل، كما يدَّعي مؤلِّفُ ذلكَ الكتاب، فكيفَ أوجدَ هُوَ أفكارَ سيناريوهاتهِ الّتي أنتجتها لَهُ شركاتُ الإنتاج؟
- و إذا كان مجالُ كتابة السيناريوهات مَيِّتٌ بالفعل و لا فائدةَ فيهِ أبداً، كما يدَّعي مؤلِّفُ ذلكَ الكتاب، فلماذا دخلَ هُوَ المجالَ ذاتهُ؟ و لماذا يكتبُ و ينشرُ كتاباً في هذا المجال؟

بأسئلتي هذه الَّتي وجَّهتُها لنفسي، اِستطعتُ النهوضَ مُجدَّداً، و استعدتُ قُدرتي على الاستفاقةِ مرَّةً أُخرى؛ فقد باتَ واضحاً لي أنَّ مؤلِّفَ ذلكَ الكتاب قد استخدمَ كتابَهُ ذلكَ كمشروعٍ تجاريٍّ يُحقِّقُ لَهُ غاياتهُ الرئيسيَّةَ التالية:

(١): الحصول على المال بشكلٍ سريعٍ عبر بيع كتابٍ في موضوعٍ تكونُ فيه الكتبُ العربيَّةُ نادرةُ الوجود.

(٢): توثيق اسمَهُ ضمن قائمةِ المؤلِّفين مِمَّا يضمنُ لَهُ تخليدَ اسمهِ بينهُم بعد وفاته.

(٣): جعلُ الكتاب دعايةً لَهُ أمامَ شركاتِ الإنتاجِ السينمائيِّ و التلفزيونيِّ بشكلٍ خاصّ، و أمامَ وسائلِ الإعلامِ الرسميَّةِ بشكلٍ عام، مِمَّا يضمنُ لَهُ قُدرةَ بيعِ سيناريوهاتهِ اللاحقةِ بشكلٍ أكبر و بأسلوبٍ أسهلٍ أيضاً مع حصولهِ على مبالغٍ مُضاعفَةٍ كذلك؛ باعتبارها استحقاقه المالي الَّذي يأخذهُ من الشركةِ المُنتِجةِ لقاءَ سيناريوهاته المباعةِ إليهِم.

(٤): إحباطُ المبدعينَ الجُدد و المبدعات الجديدات مِمَّن لَهُ و لها رغبةٌ في الاستثمار داخل عالَم السيناريوهات، بما يكفَلُ لَهُ إزاحة

أيَّ مُنافسٍ عن طريقهِ رُبَّما يكون عائقاً أمامَهُ في بيعِ سيناريوهاتهِ القادمة لشركاتِ الإنتاج.

من الممكنِ أن يكونَ مؤلِّف ذلكَ الكتاب قد حقَّقَ غاياتهِ الثلاث الرئيسيَّة المذكورة في أعلاه، لكنَّهُ (و أجزِمُ بهذا الشيءِ بشكلٍ قاطعٍ) لم يحِّقق غايتَهُ الرابعةَ مُطلَقاً؛ فقد كان ذلكَ الكتابُ سبباً مُباشراً ليجعلني ألجأُ إلى الاقتصاد في إدارة المعلومات مِمَّا جعلني هذا الاقتصادُ في إدارة المعلومات أنَّ أُصحِّحَ جميع الموازين المقلوبةِ في السَّاحةِ العالميَّةِ برُمَّتها على صعيدِ كتابةِ سيناريو الأفلام السينمائيَّةِ و المسلسلاتِ التلفزيونيَّة.

بعدَ أن استعدتُ قُدرتي على الاستفاقةِ مُجدَّداً قُمتُ بمراجعةِ ما لديَّ من كُتبٍ أجنبيَّةٍ تختصُّ بموضوع كتابةِ السيناريو، و على الرغم من قلَّةِ تلكَ الكتب الأجنبيَّةِ لديَّ، إلَّا أنَّني بدأتُ أفكِّرُ جديّاً في كُلِّ النقاطِ السلبيَّةِ الواردة فيها، و أخذتُ أُقلِّبُ أفكاريَ في كُلِّ نقاطِ الضعفِ الموجودةِ في تلكَ الآليّاتِ و الأساليبِ الّتي طرحَها أولئكَ المؤلِّفون الأجانب.

قلتُ لنفسي حينها:

- لقد اِكتفيتُ بما لديَّ من مراجعٍ في هذا المجال، و لستُ بحاجةٍ إلى أيٍّ مرجعٍ آخَرٍ، سأقتصِدُ في البحث عن المعلومات، و سأبدأُ بعمليَّةِ الابتكار.

هذا الاقتصادُ في إدارة المعلومات الَّتي كانت لديَّ، جعلني أكونُ على مُستوى العالَم كُلِّهِ مؤسِّسَ أوَّلَ مدرسةٍ جديدةٍ في كتابة سيناريو الأفلام السينمائيَّةِ و المسلسلاتِ التلفزيونيَّة؛ لقد اِبتكرتُ طريقةً جديدةً في كتابةِ السيناريو السينمائيِّ و التلفزيونيِّ أطلقتُ عليها اسمَ (سيناريو الجذب التصويري) و قد أصبحَت طريقتي الجديدةُ هذه في كتابةِ السيناريو، الَّتي اِبتكرتُها أنا مُحدِّثك الآن (**رافع آدم الهاشمي**)، أصبحَت طريقتي هذه مُعتمدةً بشكلٍ رسميٍّ ضمن مصادر معلومات العديد من الجهات العالميَّةِ الرَّسميَّةِ و الدوليَّة، بما فيها مكتبة الكونجرس الأمريكيَّة، و مكتبة الأسد الوطنيَّة في سوريا، على سبيل المثال الواقعي لا الحصر؛ بعد أن قمتُ بتأليف كتابٍ مُتخصِّص في مجال كتابةِ السيناريو، أسميتُهُ بعنوان:

- سلسلة تدريب السيناريو، جادَّة الضَياع، سيناريو فيلم سينمائي، إحترف عمليّاً كتابة السيناريو السينمائي بأسلوب سيناريو الجذب التصويري.

و قد طُبعَ هذا الكتاب ورقيّاً و انتشر على رفوف العديد من المكتبات، و شاركَ في الكثير من معارض الكتابِ الدوليَّةِ في العديدِ من دول العالَم، و أصبحَ كتاباً ذو شهرةٍ عالميَّةٍ في محرِّكِ البحث العالمي الشهير جوجل، و تمَّ اعتمادُهُ رسميّاً ضمنَ مصادرِ معلوماتِ العديدِ من الجهاتِ العالميَّةِ الرَّسميَّةِ و الدوليَّة، مثل مكتبة الكونجرس الأمريكيَّة و غيرِها الكثير، و هو الكتابُ الأوَّل من نوعه على مستوى العالَم الَّذي أوجدَ طريقةً و مدرسةً جديدةً في كتابةِ سيناريو الأفلام السينمائيَّةِ و المسلسلاتِ التلفزيونيّة تجعلُ المُشاهِدَ ينجذِبُ باستمرارٍ لمتابعة الأحداث بشكلٍ مُكثَّفٍ مُنذُ اللقطةِ الأُولى و حتَّى نهايةِ المشهَدِ الأخير، يمكنك أن تكتبَ باللُّغةِ العربيَّةِ اسم الكتاب (سلسلة تدريب السيناريو) في محرِّك بحث جوجل و تشتريه بكُلِّ سهولةٍ بسعر (١٢) اثني عشر دولاراً أمريكيّاً فقط، لكنَّني سأقدِّمُه هديةً إليك، احصل حالاً على هديَّتك الأُولى، تفضَّل بالدخول إلى صفحة الكتاب في متجر موقعنا (دار المنشورات العالميَّة) لتقوم بتحميلِهِ الآن مجَّاناً، و هذه أوَّل (١٢)

اثني عشر دولاراً من الـ (٥٢) اثنين و خمسين دولاراً أقدِّمُها هديةً منِّي إليك لقاءَ شرائك هذا الكتاب الَّذي بين يديك الآن (الطريق إلى المال).

لدخولك إلى صفحة كتاب (سلسلة تدريب السيناريو) من أجل تحميلك الكتاب، امسح بعدسة كاميرتك رمز الاستجابة السريعة الموجود في الصُّورة التالية:



هذا الابتكارُ قَد وُلِدَ من لجوئيَ إلى الاقتصادِ في إدارةِ المعلومات الَّتي كانت لديّ آنذاك، و كان لجوئيَ إليها بسببِ القيود الّتي وضعها ذلكَ المؤلِّف في لكمتهِ الموجِّهةِ إليَّ أثناء قراءتي كلماتهِ الْمُحبطةِ في ذلكَ الكتاب.

لو كُنتُ في ذلكَ الوقتِ قد اكتفيتُ بإحباطاتِ ذلكَ المؤلِّفِ و أخذتُ بنصيحتهِ الزائفة، ما خرجَ للوجودِ كتابي الفريد (سلسلة

تدريب السيناريو)، إلَّا أنَّ اقتصاديَ في إدارةِ المعلوماتِ هُوَ الّذي جعلني أبتكرُ طريقةً جديدةً في كتابة السيناريو، و هذا الابتكارُ هُوَ الّذي جعلَ كتابيَ (سلسلة تدريب السيناريو) يكونُ مُعتمَداً بشكلٍ رسميٍّ ضمن مصادرِ العديد من الجهات العالميَّة الرَّسميَّة و الدوليَّة، و هُوَ ذاتهُ ايضاً الّذي جعلَ لكتابي المذكور شُهرةً عالميَّةً في مُحرِّك البحث العالمي الشهير جوجل.

هذا ما نكتشفهُ من أسرارٍ ذهبيَّةٍ في كلام الملياردير الثري جيف بيزوس، إذ يقول:

أعتقِدُ أنَّ الاقتصادَ في الاقتصادِ يقودُ إلى الابتكار؛ تماماً كما تفعلُ القيودُ الأخرى[٨].

جيف بيزوس

مِمَّا لا شكَّ فيه أنَّ في كلِّ دولةٍ من دولِ العالَم يوجدُ مؤلِّفونَ جيِّدون، صادقون بنصائحِهم الموجَّهةِ إلى القُرَّاء و القارئات، و توجدُ أيضاً مؤلِّفاتٌ جيِّداتٌ، صادقاتٌ بنصائحهنَّ كذلك، إلَّا أنَّ ذلكَ

[٨] من أقوال جيف بيزوس المذكورة في قاعدة البيانات الإنترنيتيَّة (IMDB) باللُّغة الإنجليزيَّة.

المؤلِّف كان استثنائيّاً من هؤلاءِ الجميع؛ فَهُوَ لم يكُن على شاكلة المؤلِّفين الآخَرين.

في سوريا (كما في كلِّ دولةٍ أُخرى) يوجدُ المؤلفون الجيِّدون الصادقون و توجدُ المؤلِّفاتُ الجيِّداتُ الصادقات، و هؤلاءِ الصادقون و الصادقات أكثرُ مِمَّا تتوقعهُ أنت، إلَّا أنَّ ذلك المؤلِّفُ كان استثنائيّاً بكُلِّ معنى الكلمةِ؛ إذ أنَّ استثنائيّتهُ تلكَ كانت بأسلوبٍ مُحبطٍ و قد انعكسَت استثنائيَّتُهُ تلك بشكلٍ سلبيٍّ عليهِ هُوَ دُون سواهُ؛ فأنا حينَ أجِدُ عملاً يحملُ اِسمَهُ لَن أنظرَ إلى عملهِ مُطلَقاً، سواءٌ كان عملهُ ذلك فيلماً سينمائيّاً، أو مسلسلاً تلفزيونيّاً، أو كتاباً يختصُّ بأيِّ موضوع في شتَّى مجالات الحياة؛ لقد سقطَت جميعُ أعمالهِ من نظري سقطةً لن تقومَ لها قائمةٌ أبداً، و هكذا تماماً سقطَت أعمالهُ من نظرِ أيِّ شخصٍ اقتنى كتابَهُ المحبِطَ ذاك، فَهُوَ إن ربحَ المالَ للمرَّةِ الأُولى بطريقتهِ المخادعةِ تلك، فقد خسِرَ الكثيرَ من الأموالِ كانت ستأتي إليهِ في مرَّاتٍ متتاليَّةٍ لو كانَ بالفعلِ صادقاً في محتوى كلماتهِ المنشورةِ في المرَّةِ الأُولى، و لا حاجةَ لذكر اسمهِ أو عنوان كتابهِ؛ فالغرضُ من سَرديَ هذه الواقعة إليك، ليسَ هُوَ التشهيرُ بهِ، و ليسَ هُوَ الإعلانُ عن كتابهِ الْمُحبطِ ذاك، إنَّما الغرضُ

هُوَ أن أضعَ أمامك تجربةً عمليَّةً شخصيَّةً عشتُها أنا بجميع تفاصيلها الدقيقة؛ لتكونَ لك حافزاً على الابتكار.

لقد حدثت تلكَ الواقعةُ المؤلمةُ لي عندما كنتُ مُقيماً في دمشقَ، و كانَ ذلك قبل أكثر من (١٢) عاماً من يومنا هذا و نحنُ الآن في مُنتصف الربع الأوَّل من السنة الميلاديَّة (٢٠٢٢)، أيّ أنَّ تلك الواقعة المؤلمةُ لي قد حدثت قبلَ سنة (٢٠١٠) ميلاديَّاً.

بعدَ تلك الواقعةِ المؤلمة لي، إضافةً إلى تخصُّصاتي الأُخرى، أصبحتُ أنا في يومنا هذا مُتخصِّصاً بكتابةِ السيناريو السينمائيِّ و التلفزيونيِّ وفقَ طريقتي الجديدة الَّتي اِبتكرتُها في كتابةِ السيناريو، و هيَ طريقة (سيناريو الجذب التصويري)، و ها أنا اليوم قد أتممتُ تأليفَ ثلاث سيناريوهاتٍ فريدةٍ، اثنان منهما في الأفلام السينمائيَّة، و الثالثُ منها مسلسلاً تلفزيونيّاً يتألّفُ من ثلاثين حلقةٍ مُتَّصلةٍ، كُلُّ حلقةٍ منها مُدَّتها ساعة بتمامها على شاشة العَرض التلفزيوني، و جميعُ هذه السيناريوهات الثلاث معروضةٌ حاليّاً للاستثمار و جاهزةٌ للإنتاج مع أيِّ شركةِ إنتاجٍ ترغبُ باستثمار هذه السيناريوهات الأصيلة الفريدة.

و قريباً جدًّاً ستجد جميع هذه السيناريوهات على شكل كتبٍ معروضةً للبيع بأسعارٍ زهيدة حصريّاً على متجر دار المنشورات العالميَّة.

لدخولك إلى (متجر دار المنشورات العالميَّة) من أجل شرائك هذه السيناريوهات بأسعار زهيدةٍ حال صدورها، امسح بعدسة كاميرتك رمز الاستجابة السريعة الموجود في الصُّورة التالية:



إنَّ الاقتصادَ بمعناه الخاص هُوَ إدارة المعلومات، سواءٌ كانت تلكَ المعلوماتُ في مجالِ الإنتاج أو كانت في مجالِ التوزيع، أو حتَّى أنَّها كانت في مجالِ التجارة و استهلاكِ السِّلعِ و الخدمات.

و الاقتصادُ بمعناه الاصطلاحيّ هُوَ العِلم الَّذي يَدرُسُ السّلوك البشريَّ و الرفاهيَّةَ كعلاقةٍ بين المقاصدِ و الأهدافِ و بين المواردِ المتاحةِ و المواردِ النادرة، و يهتمُّ بالدرجةِ الأُولى بوصفِ عمليَّةِ

الإنتاجِ و تقديمِ التحليلِ المناسب لها، مع متابعةِ استهلاكِ و توزيعِ الثروة.

أمَّا الاقتصادُ بمعناهُ اللُّغويّ فَهُوَ الإدارةُ الَّتي تقومُ على تقليلِ النفقات مِمَّا يؤدِّي إلى تجنُّب الإنفاقِ غيرِ الضروري.

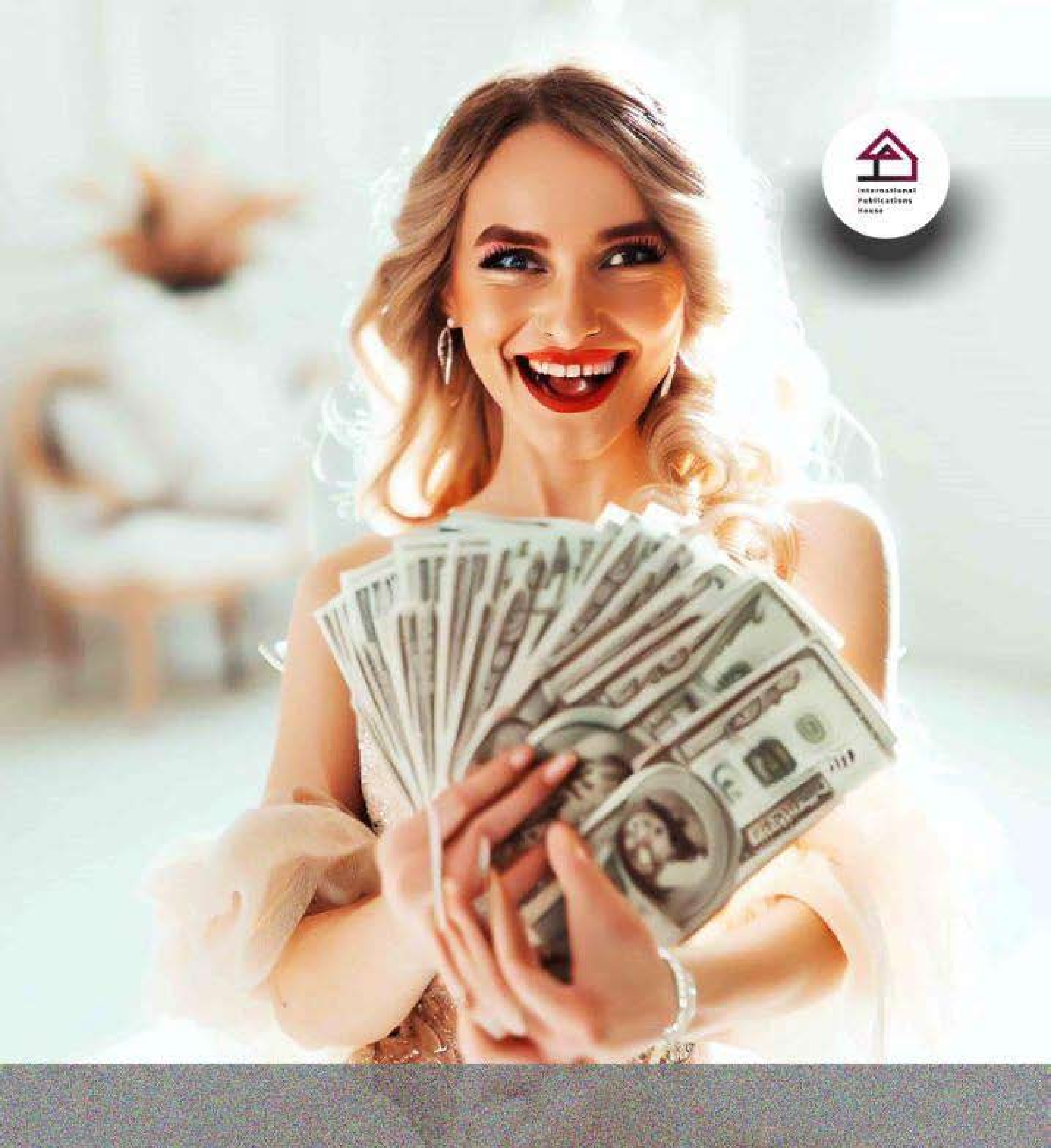
عليهِ فإنَّ الاقتصادَ (بمعناهُ اللُّغوي) في الاقتصادِ (بمعناهُ الاصطلاحيّ و الخاص) يؤدِّي إلى الابتكار، و هذا ما حدثَ معي بالفعل، كما علمت أنت بذلك؛ من خلال تجربتي العمليَّة الشخصيَّة في كتابة السيناريو.

إنَّ الحقيقةَ الراسخةَ لي، الَّتي يجبُ أن تكونَ راسخةً لديك أيضاً، هي: أنَّ الأفكارَ الإبداعيَّةَ ليسَ لها حدودٌ مُطلَقاً، و هيَ لن تنتهي من الوجودِ إلَّا بانتهاءِ حياتنا هذه، و يمكنك أنت أن تبتكرَ الكثيرَ من الأشياءِ الجديدةِ الَّتي تنفعك و تنفعُ المجتمعَ البشريَّ برُمَّتهِ قاطبةً دُون استثناءٍ، أو حتَّى أنَّها تنفعك و تنفعُ فئةً مُحدَّدةً من المجتمع.

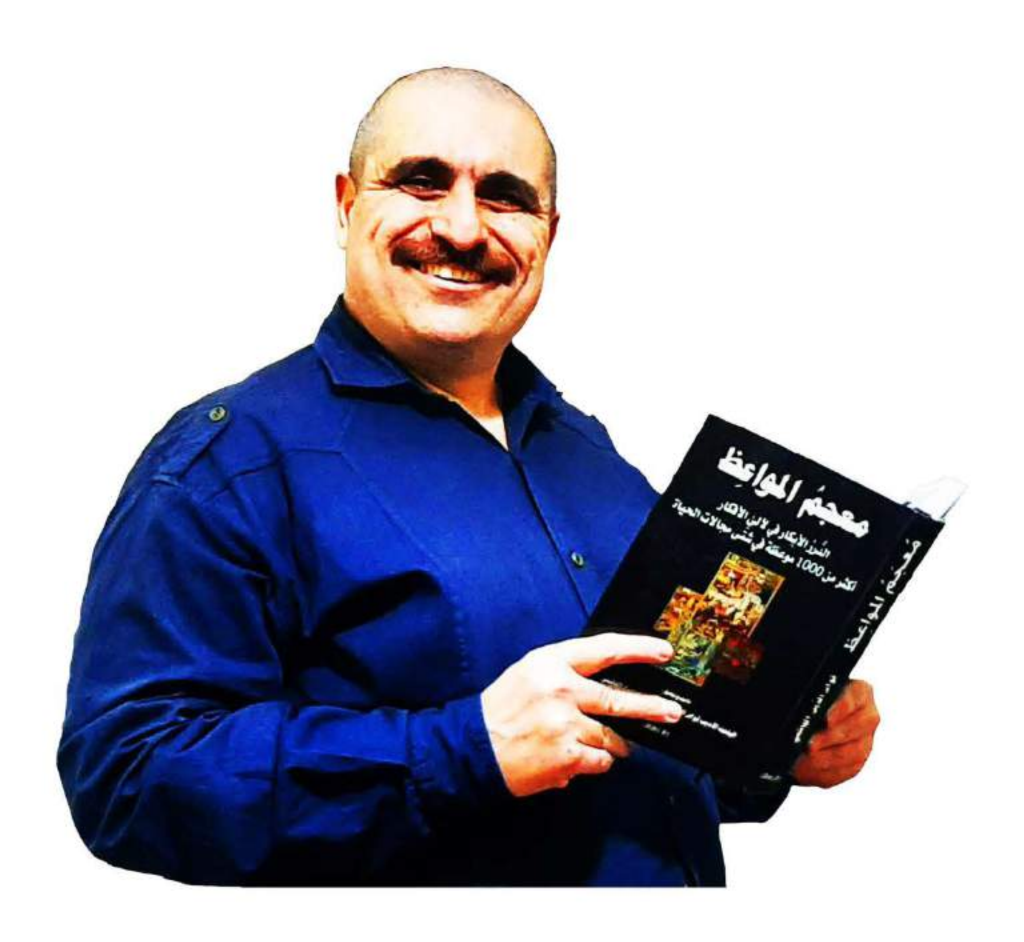
إيَّاك أن تُصدِق أيَّ شخصٍ يقول لك عكس هذه الحقيقة.

اِبتعِد عن المُحبطين في حياتك، و أيُّ شيءٍ تجد أنت فيه إحباطاً إليك اِرمهِ فوراً بعيداً عنك في حاوية مزابل الذكريات، واصل طريقك في عمليَّةِ الابتكار، و اقتصِد في الاقتصاد.

إذاً: لا تُعطي أهميَّةً كبرى للقيودِ الَّتي يحاولُ أعداءُ النَّجاح فرضها عليك، اِكسِر القيودَ بابتكاراتك من خلالِ اقتصادك في الاقتصاد؛ و استمر في تقدُّمك برفع همَّتك العالية للمُضيِّ قُدُماً في طريقِ صناعةِ المال؛ لتمتلك الرفاهيَّةَ الماليَّةَ و تصل سريعاً إلى الثراء.



www.intepubhouse.com



كُن فخوراً بنفسك؛ فليسَ في العالَمِ مَن يماثلك بتاتاً.

رافع آدم الهاشمي

المهم أن تبدأ؛ إذ كما أنَّ مشوار الألف ميل يبدأ بخطوة، فإنَّ الدائرةَ تبدأُ بنقطة، و موسوعة المجلَّدات تبدأُ بحرف، و المحيط يبدأُ بقطرة، و الغابات الكثيفة تبدأُ بشجرة، و الصحراء الشاسعة تبدأُ بحبَّة رمل، و القبور الدوارس تبدأُ بجثَّةٍ هامدة، و الحياة تبدأُ بصرخة، فاصرخ بوجه أعداء النَّجاح، و ابدأ منذ اللحظة هذه بالسير قُدُماً نحوَ تحقيق غاياتك في الوصولِ إلى جميع ما تصبو إليه.

رافع آدم الهاشمي

ستعرف بعد قليل:

- ما الَّذي يجبُ أن تضعَهُ في حساباتك من أجلِ صناعةِ المال؟
- ما الَّذي يجبُ عليك وضعهُ في نظر اعتبارك قبلَ تنفيذك الخطوات الأُولى من مشروعك التجاري؟
- ما هو الصعود الإيجابي و أثرهُ على صناعةِ المال؟
- ما هو الصعود السلبي و أثرهُ على صناعةِ المال؟
- ما هو الهبوط الإيجابي و أثرهُ على صناعةِ المال؟
- ما هو الهبوط السلبي و أثرهُ على صناعةِ المال؟
- ما هي النماذج الأربعة للتغيُّر و أثرُها على صناعةِ المال؟



هويتي الحقيقيَّة ليسَت في جواز سفري؛ إنَّما في أثري الإيجابي الَّذي أتركهُ لأخوتي من أبناء الأسرة الإنسانيَّة الواحدة في جميع دول العالم قاطبةً دون استثناء، بغَضِّ النظر عن عِرق أحدِهم أو انتمائهِ أو عقيدته.

رافع آدم الهاشمي

(9)

أعتقِدُ أنَّهُ مِنَ الآمِنِ:

حالةُ الثباتِ في أيِّ مُجتمعٍ من المجتمعاتِ هيَ شيءٌ مِن نسجِ الخيال؛ إذ أنَّ حالةَ التغيُّرِ هي الشيءُ الطبيعيُّ لأيِّ مُجتمعٍ في أيِّ زمانٍ و في أيِّ مكان، بل هيَ الشيءُ الطبيعيُّ لأيِّ كائنٍ بشريّ.

قبلَ أن تبدأَ تنفيذ الخطوات الأُولى من مشروعك التجاري، يجبُ عليك أن تضعَ في نظر اعتبارك مُسبقاً حالةَ التغيُّرِ في جميعِ المجتمعاتِ البشريَّةِ و غيرِ البشريَّةِ على حدٍّ سواء.

فَرقٌ بين التغيُّرِ و التغيير؛ فالتغيُّر هُوَ التبدُّلُ في ظواهرِ الأشياءِ دُون حدوثهُ في بواطنها، و التغييرُ هُوَ التبدُّل في ظواهرِ الأشياءِ مع حدوثِهِ في بواطنها أيضاً.

بمعنىً أوضحٍ مِمَّا مرَّ ذكرهُ في أعلاه، فإنَّ التغيُّرَ هُوَ التبدُّلُ الحاصِلُ في خارجِ الشيءِ و ليسَ في داخله، أمَّا التغييرُ فإنَّهُ يكونُ عبارةً عن التبدُّلِ الحاصلِ في خارجِ و داخلِ الشيءِ معاً، سواءٌ كان التغييرُ قد بدأ من الخارج فانعكسَ على الداخل، أو كانَ قَد بدأَ مِن الداخلِ فانعكسَ على الخارج.

حالةُ التغيُّرِ الَّتي تحصلُ لأيِّ كائنٍ في الوجود، تسيرُ في أحدِ طريقين اثنينِ لا ثالثَ لهُما مُطلَقاً: إمَّا في طريقِ الصعود، أو في طريق الهبوط.

و في كلِّ طريقٍ من هذين الطريقين يكونُ مُردودُ النتائجِ على صاحبِ التغيُّر بأحدِ شكلينِ اثنينِ لا ثالثَ لهُما أيضاً: إمَّا بالشكلِ الإيجابيِّ، أو بالشكلِ السلبيِّ.

عليهِ: فإنَّ التغيُّرَ يكونُ بأحدِ النماذجِ الأربعةِ التالية:

(١): الصعود الإيجابيّ.

(٢): الصعود السلبيّ.

(٣): الهبوط الإيجابيّ.

(٤): الهبوط السلبيّ.

في أيِّ نموذجٍ من نماذج التغيُّرِ الَّتي يكونُ عليهِ الكائنُ البشريُّ الحيُّ (الإنسان)، يجبُ عليك أن تنظرَ إليهِ نظرةً حصيفةً يمكنُ لك من خلالها أن تحوِّلَ هذا التغيُّرَ إلى مكاسبٍ ماليَّةٍ عبرَ مشروعك التجاري، بما يجلبُ النفعَ لك و لصاحبِ التغيُّرِ أيضاً.

إيَّاك أن تظنَّ أنَّ التغيُّرَ الحاصِلَ للكائنِ البشريِّ بأيِّ نموذجٍ من النماذجِ الأربعةِ المذكورةِ في أعلاه هُوَ حالةُ ركودٍ لمشروعك التجاري؛ احِذر من النظرةِ السوداويَّةِ التشاؤميَّةِ لهذا التغيُّر؛ لأنَّ النظرةَ السوداويَّةَ التشاؤميَّةَ منك فيهِ تُفقِدُك الكثيرَ مِن فُرَصِ الربحِ المتواجدةِ باستمرارٍ مع أيِّ نموذجٍ من نماذجِ التغيُّرِ الأربعةِ هذه.

ضَع في حساباتك: أنَّ شكلَ نموذجِ التغيُّرِ الَّذي يكونُ فيهِ الكائنُ البشريُّ ليسَ مهمَّاً؛ إنَّما المهمُّ هُوَ أن تكونَ نتيجةَ التغيُّرِ هذا قد اتَّخذت بشكلٍ دائميٍّ نموذجَ الصعود الإيجابي، سواءٌ كانت النتيجةُ هذه قد وصلَ إليها الكائنُ البشريُّ بشكلٍ سريعٍ عاجلٍ أم أنَّهُ قد وصلَ إليها بعدَ وقتٍ طويلٍ آجلٍ.

و كذلكَ ضَع في حساباتك أيضاً: أنَّ الصعودَ الإيجابيَّ ليسَ بالضرورةِ أن يؤدِّي إلى صعودٍ إيجابيٍّ مستمرٍّ؛ إذ ربُّما يؤدِّي إلى صعودٍ سلبي، أو حتَّى أنَّهُ كذلك رُبَّما يؤدِّي إلى هبوطٍ سلبي، و في الحالتين معاً، سواءٌ أدَّى إلى صعودٍ سلبي أو إلى هبوطٍ سلبي، فإنَّهُ يفقِدُ نتيجةَ التغيُّرِ قُدرتَها من الوصولِ إلى الصعودِ الإيجابيِّ المستمر، لكنَّهُ إن أدَّى إلى هبوطٍ إيجابيٍّ فآنذاكَ تكونُ نتيجةُ التغيُّرِ قادرةً على الاحتفاظِ بحالةِ الصعودِ الإيجابيِّ المستمرِّ ذاتِها.

و كذلكَ الأمرُ ينطبقُ على الصعودِ السلبي، فهُوَ و إن كان سلبيّاً لكنَّهُ ليسَ بالضرورةِ أن يبقى صعوداً سلبيّاً كما يراهُ صاحِبُ نموذج التغيُّرِ ذات العلاقة؛ إذ رُبَّما يؤدّي هذا الصعودُ السلبيُّ إلى صعودٍ إيجابي، أو أنَّهُ يؤدِّي إلى هبوطٍ إيجابي، و في هاتين الحالتين، حالة الصعود الإيجابي أو الهبوط الإيجابي، فإنَّ نتيجةَ التغيُّرِ ستكون في حالةِ الصعودِ الإيجابيِّ المستمر، أمّا إذا أدّى الصعودُ السلبيُّ إلى هبوطٍ سلبيٍّ فإنَّهُ في هذه الحالةِ يُفقِدُ نتيجةَ التغيُّرِ قُدرتَها من الوصولِ إلى الصعودِ الإيجابيِّ المستمر.

و هذا الأمرُ الّذي ذكرتُهُ لك في أعلاه، ينطبقُ على مشروعك التجاري أيضاً، فلاحِظ و تأمَّل و تدبَّر!

تبصَّر معي جيِّداً في المثالِ العمليّ الّذي سأذكرهُ إليك لكلِّ نموذجٍ من النماذجِ الأربعةِ هذه؛ لتتضحَ لك الحقائقُ الخافيةُ عنك في طريقِ صناعةِ المال:

موظَّفٌ في شركةٍ كُبرى، يتقاضى راتباً شهريّاً يصلُ مِقدارُهُ مع الحوافزِ إلى ثلاثةِ آلافِ دولارٍ أمريكيٍّ، اِشترى سيّارةً بالأقساطِ قيمتُها (٢٤) ألفَ دولارٍ أمريكيٍّ، و وقَّعَ عقداً مع مكتبِ المبيعاتِ على أن يُقسِّطَ ثمَنَ السيّارةِ على (٢٤) شهراً بالتساوي، كُلُّ شهرٍ يدفُعُ

ألفَ دولار، مقابلَ أرباحٍ تراكبيَّةٍ في حالِ تعثُّرِهِ بسدادِ القسطِ الشهريِّ، تبدأُ الأرباحُ التراكبيَّةُ منذ القسط الأوَّل المتعثَّر و تنتهي بعد القسطِ الثالث المتعثَّر بحجزِ الضمانِ المُرفق في العقدِ لاستيفاءِ ثمَنِ السيَّارةِ بالكامل دُفعةً واحدةً بشكلٍ مُباشرٍ، و قد كان الضمانُ المُرفقُ في العقد هُوَ الشقَّةُ الّتي يملكها هذا الموظَّف.

استلمَ الموظَّفُ سيَّارتهُ الجديدةَ الّتي اشتراها بالقسطِ الشهري، و انتظمَ على دفعِ الأقساطِ بمُنتهى الدقَّةِ حتَّى الشهرِ الرابع، حيثُ بدأ يتعثَّرُ بسَدادِ القسطِ الشهري؛ إذ أنَّ الشركةَ الّتي يعملُ فيها أصدرَت قراراً بتخفيضِ حوافزِ جميعِ الموظَّفين، ممَّا جعلَ راتبَهُ يتحوَّلُ من (٣٠٠٠) دولارٍ إلى (٢٥٠٠) دولارٍ، هذا الفارقُ في مقدار راتبِهِ الشهريِّ جعلَهُ يفقِدُ توازنهُ المالي في التزاماتهِ الماليَّة، مِمَّا أدَّى إلى تعثُّرِهِ في سدادِ القسطِ الشهريِّ الّذي يجبُ عليهِ دفعُهُ لقاءَ سيَّارتهِ الجديدة.

في غضونِ سبعة أشهرٍ فقط من شرائهِ سيَّارتهِ الجديدة، فَقَدَ شقَّتَهُ بالكامل، و أصبحَت الشقَّةُ محجوزةً لصالحِ الطرفِ الدائِن.

هذا الموظَّفُ قد استمتعَ بسيَّارتهِ لثلاثةِ أشهرٍ فقط، و استمرَّ بالاستفادةِ منها دُون استمتاعٍ لأربعةِ أشهُرٍ أُخرى، إلَّا أنَّهُ فقَدَ شقَّتَهُ

و فقَدَ استمتاعَهُ بالسيَّارةِ أيضاً؛ إذ قَد ظنَّ بأنَّهُ في مرحلةِ صعودٍ إيجابي، لكنَّ النتيجةَ كانت عبارةً عن صعودٍ سلبي.

هو في حالةِ تغيُّرٍ بالصعود الإيجابيِّ أثناءَ استمتاعهِ بالسيَّارة للأشهر الثلاثة الأُولى، إلَّا أنَّ فقدانهُ الاستمتاعَ فيها نتيجةَ فقدهِ شقَّتَهُ بسببها أدّى إلى اكتشافهِ الحقيقةَ المُرَّةَ الَّتي هيَ أنَّهُ قد سارَ في طريقِ الصعودِ السلبي و ليسَ الإيجابي.

لو كانَ الراتبُ الَّذي يتقاضاهُ شهريّاً قد بقيَ ثابتاً على حالهِ، لاستطاعَ سَدادَ بقيَّة الأقساطِ الشهريَّةِ وِفقَ بنودِ العقد، و يكونُ بذلكَ قد حافظَ على شقَّتهِ، كما حافظَ على استمتاعهِ بسيَّارتهِ هذه مدى الحياة، و في هذه الحالةِ يكونُ قد سارَ في طريق الصعودِ الإيجابي.

المثالُ المذكورُ في أعلاه هو مثالٌ واقعيٌّ عن النموذجَين معاً من نماذجِ التغيُّرِ الأربعة، اللَّذينِ هما: الصعود الإيجابي، و الصعود السلبي.

موظَّفٌ آخَرٌ معهُ في الشركةِ ذاتِها، أرادَ أن يشتري السيَّارةَ نفسَها، لكنَّهُ أرادَ دفعَ ثمنها نقداً دُونَ أن يتركَ على نفسِهِ دَيناً مُطلَقاً، فباعَ شقَّتَهُ الكبيرةَ و اشترى بديلاً عنها شقَّةً صغيرةً جدّاً، و من

فارقِ الثمَن بينَ الشقَّتين اشترى السيَّارةَ نقداً، و استثمرَ المال الفائضَ (مِمَّا بقيَ من فارقِ الثمنِ بين الشقَّتين) في مشروعٍ تجاريٍّ أدخلَ لَهُ وارداً شهريَّاً باستمرار، و في غضونِ خمسِ سنواتٍ باعَ شقَّتَهُ الصغيرةَ و اشترى شقَّةً أُخرى تشابهُ شقَّتَهُ الأولى الكبيرة.

هذا الموظَّفُ الآخَرُ قد سار في طريق الهبوطِ الإيجابي؛ إذ أنَّهُ انتقلَ من العيشِ في شقَّةٍ كبيرةٍ إلى العيشِ في شقَّةٍ صغيرةٍ (هبوط سلبي) لكنَّهُ بعد فترةٍ لاحقةٍ عاد مرَّةً أخرى للعيشِ في الشقَّة الكبيرة (هبوط إيجابي نتجَ عن هبوطٍ سلبي).

لو أنَّ مشروعَهُ التجاريَّ كان قد خسِر، آنذاكَ يكونُ هبوطهُ سلبيَّاً و ليسَ إيجابيَّاً؛ لأنَّهُ في تلكَ الحالةِ لن يستطيعَ شراءَ شقَّةٍ كبيرةٍ، و سيبقى مُضطرَّاً للعيشِ في الشقَّةِ الصغيرة، فيكونُ بذلكَ قد تغيَّرَ ضمنَ نموذجِ الهبوطِ السلبيّ.

جميعُ نماذجِ التغيُّرِ الأربعةِ هذه هيَ حالاتٌ آمِنةٌ لأصحاب المشاريع التجاريَّة ذات النظرةِ الثاقبة، حتَّى و إن كانت في واقعها هي غيرُ آمنةٍ لأصحابها أُولئكَ الَّذين وقعَ عليهم تأثيرُ نموذج التغيُّرِ ذات العلاقة.

هذا ما نكتشفهُ من أسرارٍ ذهبيَّةٍ في كلام الملياردير الثري بيل غيتس، إذ يقول:

أعتقِدُ أنَّهُ من الآمِنِ افتراض أنَّ المجتمعَ سيتغيَّرُ إلى الأبد؛ نظراً لمدى تأثير الفيروس على كُلِّ جزءٍ من حياتنا تقريباً[٩].

بيل غيتس

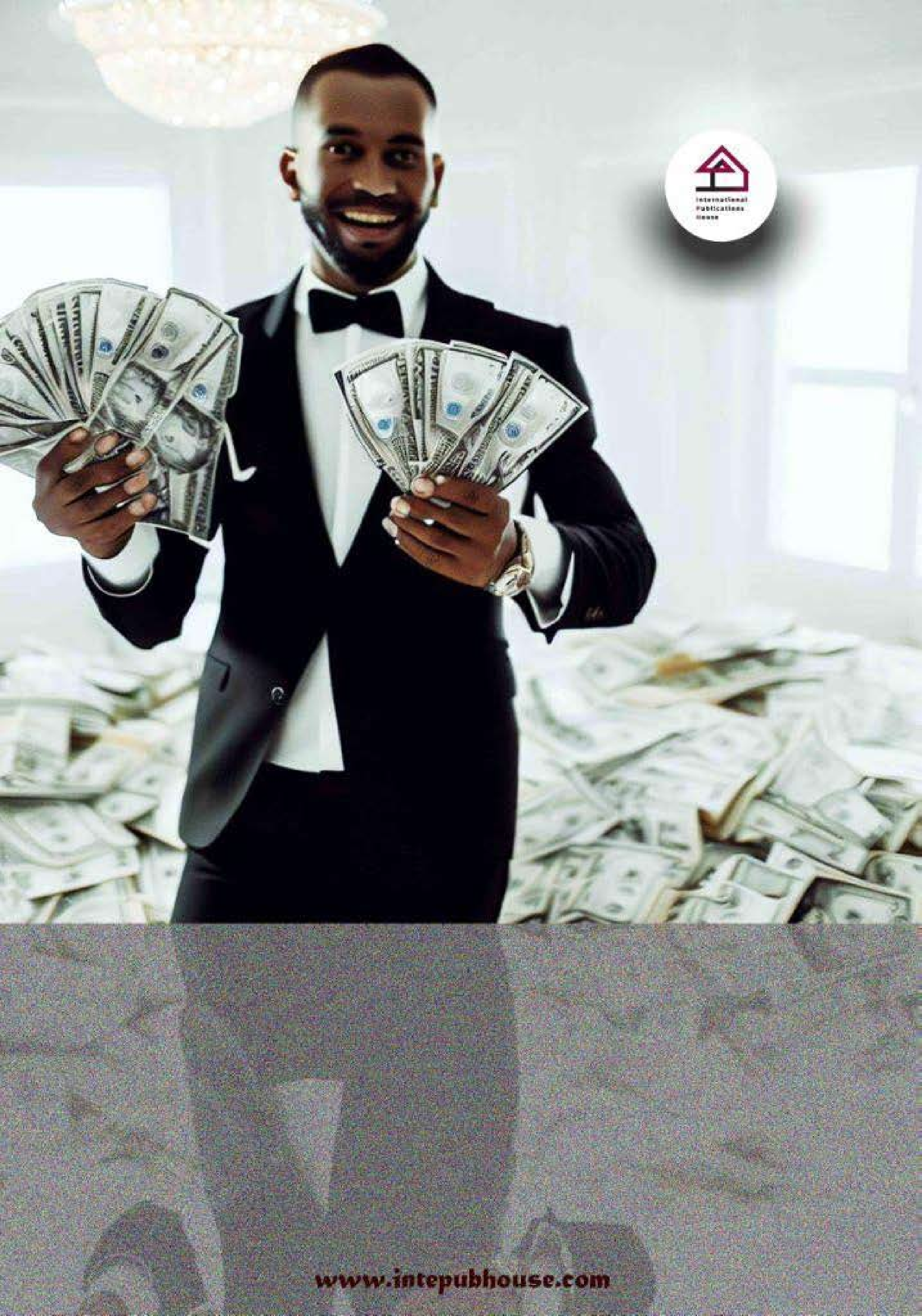
عليك أن تنظرَ بإمعانٍ شديدٍ في جميعِ نماذجِ التغيُّرِ الأربعةِ الحاصلةِ بشكلٍ مستمرٍّ لكلِّ كائنٍ بشريٍّ في الوجود، و من خلالها تبتكرُ أنت مشروعك التجاريّ الَّذي يجلبُ لك و لهم المنفعةَ بشكلٍ أكيد، بما يضمنُ لك و لهم الصعودَ الإيجابيَّ على حَدٍّ سواء.

فيما يتعلَّقُ بمشروعك التجاري، يمكنك أنت اختيار نموذج التغيُّرِ الَّذي تريدُ لمشروعك أن يكون فيهِ في أيِّ مرحلةٍ من مراحلِ نشوئِهِ و نموِّهِ على حدٍّ سواءٍ، لا ضيرَ من استخدامك نموذج الهبوط

[٩] من أقوال بيل غيتس المذكورة في موقعه الرسمي باللُّغة الإنجليزيَّة، الواردة ضمن حديثه أثناء اللقاء الإذاعي الَّذي أجرته معه الممثلة و الكاتبة و المغنيَّة الأمريكيَّة رشيدة جونز، بتاريخ (٢٠٢٠/١١/١٦) ميلادي.

الإيجابي من أجل الوصول بمشروعك التجاري إلى الصعود الإيجابي، المهم هُوَ أنَّك تحاول قدرَ استطاعتك بأن لا تضعَ مشروعك التجاري في حالةِ تغيُّرٍ تكونُ ضمن نموذج الصعود السلبي أو الهبوط السلبي؛ لأنَّ أيَّ نموذجٍ من النموذَجين السلبيين هذين لا يؤدِّيان بك إلى الصعود الإيجابي المنشود.

إذاً: اِبدأ بوضعِ خططك العمليَّة لإنجاز مشروعك التجاري وفق نماذج التغيُّرِ الأربعة؛ و واصل مسيرك بالمُضيِّ قُدُماً في طريقِ صناعةِ المال؛ لتمتلك الرفاهيَّةَ الماليَّةَ و تصل سريعاً إلى الثراء.


International Publications House
www.intepubhouse.com

ستعرف بعد قليل:

- ما الَّذي يحتاجهُ أيُّ عملٍ إبداعيٍّ لكي يصلَ إلى مرحلةِ الاكتمال؟
- ما الَّذي يحتاجهُ أيُّ مشروعٍ تجاريٍّ لكي يصلَ إلى مرحلةِ الاكتمال؟
- ما هي حقيقة أيِّ عملٍ إبداعيٍّ؟
- ما هي حقيقة أيِّ مشروعٍ تجاريٍّ؟
- ما هي مرحلةُ الاستعدادِ الكاملِ و أثرُها في مشروعك التجاري؟
- ما هي مرحلةُ التحديدِ الدقيقِ و أثرُها في مشروعك التجاري؟
- ما هي مرحلةُ التغذيةِ الأساسيَّةِ و أثرُها في مشروعك التجاري؟
- ما هي مرحلةُ التنفيذِ الأكيدِ و أثرُها في مشروعك التجاري؟
- ما هي مرحلةُ التواصلِ الفعَّالِ و أثرُها في مشروعك التجاري؟
- ما هي مرحلةُ الرعايةِ الأساسيَّةِ و أثرُها في مشروعك التجاري؟

- ما هي مرحلةُ المتابعةِ الإجرائيَّةِ و أثرُها في مشروعك التجاري؟

الكلمة كالسهم المُنطلق عن القوس، إذا خرج لن يعود، بغَضِّ النظر عن كونه أصابَ الهدفَ أم أخطأه.

رافع آدم الهاشمي

(15)

اعتقدتُ أنَّنا سنجمَعُ:

أيُّ عملٍ إبداعي، بما فيهِ المشاريعُ التجاريَّة، هُوَ عبارةٌ عن ولادةٍ جديدةٍ بحَدِّ ذاتها؛ فالعملُ الإبداعيُّ (و من ضمنهِ المشروعُ التجاريُّ) يسيرُ في المراحلِ ذاتها الَّتي يسيرُ فيها المولودُ الجديدُ في حالةِ الولادة.

حتَّى المشاريع الفكريَّة، و منها هذا الكتاب الَّذي بين يديك الآن (**الطريق إلى المال**) قد سارَ في مراحلِ الولادةِ ذاتها الَّتي سارَ فيها أيُّ مولودٍ بشريٍّ من بني الإنسان.

لكي يكتملَ العمل الإبداعي فهُوَ يحتاجُ إلى جميعِ مراحلِ الولادةِ الطبيعيَّةِ مع جميعِ متطلَّباتها و أدواتِ الوصولِ من المرحلةِ السابقةِ إلى المرحلةِ اللاحقةِ فيها، و أيُّ تعثُّرٍ في مرحلةٍ من هذهِ المراحلِ قد يؤدِّي إلى عدمِ القُدرةِ على الوصولِ إلى المرحلةِ اللاحقة، و بالتالي قد يؤدِّي إلى حدوثِ حالةِ الإجهاض، فتنتفي بذلكَ ولادةُ المولودِ الجديدِ المُرتَقَب.

الأمرُ ذاتُهُ ينطبقُ على مشروعك التجاري.

لكي يصلَ مشروعك التجاري إلى مرحلةِ الولادةِ و من ثُمَّ الظهور أمامَ النَّاس، لا بُدَّ لك أن تكونَ على معرفةٍ مُسبقاً بأنَّ مشروعك التجاري هذا يحتاجُ إلى جميعِ مراحلِ الولادةِ الطبيعيَّةِ التالية:

المرحلة الأُولى:

مرحلة التغذية الأساسيَّة:

اِبدأ بجمعِ المعلوماتِ الكاملةِ حولَ أيِّ شيءٍ يتعلَّقُ بمشروعك التجاري، بما فيها المعلوماتُ المتعلِّقةُ بالفئاتِ المُستهدَفةِ في مُنتجاتِ و/ أو خدماتِ مشروعك التجاري.

اِستفِد من أيِّ شيءٍ مُتاحٍ لديك من أجلِ حصولك على المعلوماتِ الكاملة، بما فيها استخدامُك مُحرِّكات البحث على شبكةِ الإنترنت، و الكتب (سواءٌ كانت ورقيَّةً مطبوعةً أو كانت إلكترونيَّة)، و الدوريِّات، و الصحف، و المجلَّات، و كذلكَ المُقابلات الشخصيَّة مع الآخرين، سواء تلك الَّتي تجريها أنت بنفسك شخصيِّاً، أو تلك الَّتي أجراها غيرُك معَهُم في وقتٍ سابق.

احتفِظ بجميعِ نتائجِ المعلوماتِ لديك و قُم بتحليلها تحليلاً موضوعيّاً ثمَّ لَخِّص ذلك التحليل في عِدَّةِ نقاطٍ واضحةٍ إليك و اجعلها راسخةً في ذاكرتك باستمرار.

لاحِظ أنَّ طَرَفيّ العلاقةِ الطبيعيَّةِ (رجُلاً كان أو امرأةً) إذا أرادَ أحدُهُما أن يرتبطَ بالطرف الآخَرِ من هذه العلاقةِ فإنَّ أوَّلَ شيءٍ يجبُ عليهِ أن يقومَ بهِ هُوَ التغذيةُ بكافَّةِ أشكالها، كالتغذيةِ الجسديَّةِ و الفكريَّةِ و الروحيَّةِ و النَّفسيَّة؛ فهُوَ (على سبيلِ المثالِ في التغذيةِ الجسديَّة) يجبُ أن يتناولَ الطعامَ الصِّحِّيَ لكي يتغذَّى جسدُهُ بشكلٍ سليمٍ فيكونُ قادراً على تحمُّلِ مسؤوليّاتهِ و أداءِ وظائفِهِ الزوجيَّةِ تجاهَ شريك الحياة أثناءَ دخولهِ في المرحلةِ التنفيذيَّةِ لإتمامِ هذه العلاقةِ الطبيعيَّةِ في إطارِ الزَّواج.

الأمرُ ذاتُهُ حاصِلٌ في أيِّ مشروعٍ تجاريٍّ؛ يجبُ عليك أوَّلاً أن تُغذِّي نفسك جيِّداً بالمعلوماتِ الضروريَّةِ اللازمةِ حولَ مشروعك التجاريِّ هذا من شتَّى جوانبه؛ لتكونَ قادراً على تأديةِ مسؤوليّاتك و وظائفك القياديَّةِ في المرحلةِ التنفيذيَّةِ لإتمامك هذا المشروع التجاري الَّذي أنت في صددِ إشهارهِ أمامَ الآخَرين.

المرحلة الثانية:

مرحلة الاستعداد الكامل:

في المرحلةِ الأُولى قُمَت أنت بامتلاكِ ضروريّاتِ استعدادك الخارجي لولادةِ مشروعك التجاري، في هذه المرحلة يجبُ عليك أن تمتلك ضروريّاتَ استعدادك الداخلي لولادةِ مشروعك التجاريِّ هذا؛ لتكونَ بذلكَ على استعدادٍ كاملٍ للانتقالِ إلى المرحلةِ اللاحقة.

اِبدأ بصُنعِ تصوُّراتك الذهنيَّةِ لمشروعك التجاري، اِرسم تصوُّراتك هذه على مجموعةٍ من الأوراقِ البيضاء، و ركِّز تدقيقك في كلِّ جُزئيَّةٍ من أجزاءِ تفاصيلِ تصوُّراتك الذهنيَّةِ هذه.

خذ وقتك الكافي لكي تتأقلَم أنت مع تصوُّراتك الذهنيَّةِ هذه و تكون قادراً على تقمُّصِ و استحضارِ جميعِ مشاعرك الجيّاشةِ و أنت ترى مشروعك هذا قد أصبحَ كياناً قائماً بذاتهِ يُشيرُ إليهِ الجميعُ بالبنان.

- هل ترى كيفَ يفعلُ أحدُ طرَفيّ العلاقةِ الطبيعيَّةِ من أجلِ الدخولِ فيها لاحقاً مع شريكِ الحياة؟

الرَّجلُ يتخيَّلُ فتاةَ أحلامهِ، و المرأةُ تتخيَّلُ فتى أحلامِها، عمليَّهُ التخيُّلِ هذه هي عبارةٌ عن تصوُّراتٍ ذهنيَّةٍ يصاحِبُها تقمُّصٌ و استحضارٌ لجميعِ المشاعرِ الجيَّاشةِ الَّتي يكونُ فيها طَرَفيّ العلاقةِ و هُم داخلَ هذه العلاقةِ مع شريكِ الحياة.

اِفعل أنت الشيءَ ذاتَهُ مع مشروعك التجاري، تخيَّل نفسَك أنَّك تتابعُ عمليّاتَ الإنتاجِ (مثلاً) في مشروعك هذا، أو تخيَّل نفسَك أنَّك تُفاوِضُ مجموعةً من المستثمرين و المُستثمِرات لأجلِ عقدك صفقاتٍ تجاريَّةٍ معهُم، تخيَّل نفسَك و أنت في جميعِ الأدوارِ المطلوبةِ منك في مشروعك التجاريِّ هذا، إلَّا أنَّ الفارقَ بينَ التصوُّرِ الذهنيِّ في المشاريعِ التجاريَّةِ و بينَ التصوُّرِ الذهنيِّ في العلاقاتِ الطبيعيَّةِ بين الرَّجلِ و المرأةِ هُوَ أنَّ تصوُّراتك هذهِ يجبُ أن تكونَ مكتوبةً على الورقِ و تراها أنت شاخصةً أمامك بكلِّ وضوح، لا أن تكتفي بمُجرَّدِ التصوُّرِ في مُخيِّلتك فقط، و يجبُ عليك أيضاً أن تتقمَّصَ و تستحضرَ جميعَ المشاعرِ الجيَّاشةِ فيها و أنت تتخيَّل نفسَك في جميعِ الأدوار.

المرحلة الثالثة:

مرحلة التحديد الدقيق:

اِبدأ الآن بتحديدِ الشكلِ النهائيِّ لمشروعك التجاري من خلالِ إجابتك المحَّددةِ الدقيقةِ عن جميعِ الأسئلةِ السبعةِ التالية:

- (١): ما هي طبيعة مشروعك التجاري؟
- (٢): و مَن هي الفئات الْمُستهدَفةِ لديك في مُنتجاتك و/ أو خدماتك؟
- (٣): و ما هي الرقعة الجغرافيَّة الَّتي تريدُ لمنتجاتك و/ أو خدماتك أن تصلَ إليها؟
- (٤): و ما هُوَ اسمُ مشروعك هذا؟
- (٥): و ما هُوَ المكان الَّذي سينطلقُ منهُ؟
- (٦): و مَن هُم شركاؤك الاستثماريُّون؟
- (٧): و مَن هُم فريقُ العملِ معك فيه؟

أجب عن الأسئلةِ السبعةِ المذكورة في أعلاه حسب التسلسل المذكور، أو حتَّى حسب التسلسل الّذي تختاره أنت، لا فرقَ بين التقديم و التأخير في التسلسلاتِ السبعةِ المذكورة في أعلاه، المهم هُوَ أن تجيبَ عن جميع الأسئلة المذكورة بشكلٍ محدَّدٍ دقيق.

- هل ترى كيفَ يفعلُ أحد طرَفيّ العلاقةِ الطبيعيَّةِ قبلَ أن يذهبَ لطلبِ الارتباطِ الرَّسميِّ مع شريكِ الحياة؟

يقومُ بتحديدِ شريكِ حياته، ثمَّ يُحدِّدُ الفئةَ المُستهدَفةَ لَهُ في نوعِ و عددِ الأبناء، ثمَّ يُحدِّدُ الرقعةَ الجغرافيَّةَ الَّتي سيختارُ منها شريك الحياة، ثمَّ يُحدِّدُ أسماءَ أبنائهِ و بناتهِ قبلَ ولادتهِم، ثمَّ يُحدِّدُ المكانَ الّذي سيعيشُ فيهِ مع أُسرتهِ الَّتي ستكونُ ناتجاً طبيعيّاً لهذهِ العلاقةِ الطبيعيَّةِ مع شريكِ الحياة، ثمَّ يُحدِّدُ الأشخاصَ الَّذينَ يدعوهُم لحضورِ حفلِ الزَّفاف، ثمَّ يُحدِّدُ الأشخاصَ الّذينَ سيكونون معَهُ ليعاضدوهُ في إتمامهِ بعضَ متطلَّباتِ المراحلِ الأُخرى لهذهِ العلاقةِ الطبيعيَّة.

اِفعل أنت الشيءَ ذاتَهُ مع مشروعك التجاري.

بعد تحديدك بشكلٍ دقيقٍ جميعَ الإجاباتِ عن الأسئلةِ السبعةِ المذكورةِ في أعلاه، انتقل إلى المرحلةِ اللاحقة.

المرحلة الرابعة:

مرحلة التواصل الفعَّال:

ابدأ بالتواصلِ مع جميعِ الأشخاصِ الَّذين حدَّدتهم أنت في مشروعك التجاري، خاصَّةً شركاءك الاستثماريين و فريق العمل الخاص بك، و كُلّ مَن له علاقة فاعلة بإنجاز شيءٍ يتعلَّقُ بمشروعك التجاري، بمَن فيهِم الأشخاص المسؤولين في حكومتك لأجل منحك التراخيصَ المطلوبةَ لمشروعك التجاري هذا، أو تواصل مع مستشارك القانوني ضمن فريق العمل الخاص بك ليعطيك النصائحَ القانونيَّةَ اللازمةَ ذات العلاقة، حسب طبيعةِ مشروعك التجاري.

اتَّفق مع جميعِ هؤلاء الأشخاص على تنفيذِ المشروع، و حَدِّد لهم مهامَّ العملِ الموكَلةِ إلى كُلِّ شخصٍ فيهِم حسبَ تخصُّصاته، و ما هي وسائل التواصل بينك و بينهم، مع تحديدك جميع الأمور الأُخرى ذات العلاقة؛ لكي يكونوا على استعدادٍ كاملٍ لإنجازِ المهامِّ الموكَلةِ إليهِم متَّى أردت أنت منهُم عمليَّةَ إنجازِ المهام.

المرحلة الخامسة:

مرحلة التنفيذ الأكيد:

ابدأ الآن بالتنفيذِ الفعليِّ الأكيدِ و اجعل مشروعك التجاري شاخصاً أمامك على أرضِ الواقع.

- هل ترى ماذا يفعلُ شريك الحياة في العلاقةِ الطبيعيَّةِ مع شريكِ حياتهِ حينَ يكونانِ معاً تحتَ سقفٍ واحد؟

طبِّق هذا الأمر مع مشروعك التجاري، فقد أصبحت أنت الآن مع مشروعك التجاري تحتَ سقفٍ واحدٍ، ركِّز كُلَّ طاقاتك للنهوضِ بمشروعك هذا من خلالِ تنفيذك جميع الإجراءات المطلوبةِ الَّتي حدَّدتها أنت مُسبقاً في تصوُّراتك الذهنيَّةِ عندما كُنت أنت في المرحلة الثانيةِ للنهوضِ بمشروعك التجاري.

المرحلة السادسة:

مرحلة الرعاية الأساسيَّة:

اهتم بجميعِ التفاصيلِ الدقيقةِ الخاصَّةِ بمشروعك التجاري، بما فيها التفاصيل الدقيقة المتعلِّقة بجميعِ الأشخاصِ المرتبطينَ بمشروعك هذا.

أنت الآن في مرحلةِ الحَملِ لهذا المولودِ الْمُرتَقَب.

قُم بتقديمِ الرعايةِ اللازمةِ لجميعِ أعضاءِ فريق العمل الخاص بك و شركائك الاستثماريين من خلالِ اهتمامك بتفاصيلِ المشروع و الحفاظِ على جودَةِ أيِّ جزءٍ منها؛ من أجلِ وصولك إلى نتائجٍ عاليةِ الجودَةِ يمكنُها أن تجلُبَ النفعَ الأكيدَ لك و لجميعِ الأشخاصِ المرتبطينَ بمشروعك التجاريِّ هذا.

- هل ترى كيف يفعلُ الزَّوجُ مع زوجتهِ حينَ تكونُ حامِلاً بجَنينٍ في أحشائها؟

يقومُ بتغذيتها التغذيةَ الصِّحيَّة اللازمة، و يحافِظُ على حالتها النَّفسيَّةِ إلى أقصى الدرجات، و يُقدِّمُ لها يدَ العونِ و المساعدةِ في إنجازِ أيَّةِ مهامٍّ كانت موضوعةً على عاتقها؛ من أجلِ توفيرِ الراحةِ

الضروريَّةِ لها؛ لتنعكسَ كلُّ هذه الأمورِ الإيجابيَّةِ انعكاساً إيجابيّاً على الجَنينِ ذاتهِ فيأتي إلى الدُّنيا سليماً مُعافىً بشكلٍ أكيد.

افعل أنت الشيءَ نفسَهُ مع مشروعك التجاري.

المرحلة السابعة:

مرحلة المتابعة الإجرائيَّة:

تابع أيَّ شيءٍ يتعلَّقُ بمشروعك، و أتمِم جميعَ الأمورِ الضروريَّةِ المتبقيَّةِ في هذه المرحلةِ أو الَّتي كانت عالقةً من المرحلةِ السابقة، و ترقَّب ولادةَ مشروعك التجاريِّ هذا.

- هل ترى كيفَ يفعلُ الزَّوجُ عندما تكونُ زوجتُهُ الحامِلُ في أيَّامِ ولادتها الْمُرتَقَبة؟

يقومُ بمتابعةِ كافَّةِ الخطواتِ الإجرائيَّةِ اللازمةِ لإنجازِ مرحلةِ الولادةِ بشكلٍ سليمٍ، يتواصَلُ معَ طبيبها الخاصِّ أو طبيبتها الخاصَّة، و يتابعُ لأجلها جميعَ الفحوصاتِ الطبيَّةِ الضروريَّةِ للتأكُّدِ من أنَّ عمليَّةَ الولادةِ ستكونُ بشكلٍ طبيعيٍّ و لن تحتاجَ إلى أيِّ تدخُّلٍ جراحي، و يكونُ على استعدادٍ كاملٍ لتلقِّي طفلهما الْمُرتَقَب

بعدَ تهيئتهِ جميعَ المستلزماتِ الضروريَّةِ لتلقِّي الطفلَ في لحظةِ الولادة.

اِفعل أنت الشيءَ نفسَهُ معَ مشروعك التجاري؛ فقد باتت لحظةُ ولادةِ مشروعك التجاريِّ وشيكةً جدَّاً و أنت معَها على أعتابِ تخطِّي مرحلةِ الولادة.

المرحلة الثامنة:

مرحلة الإشهار العالمي:

ها قَد وُلِدَ مشروعُك التجاريُّ بشكلٍ سليم، أعلِن الآن عن مشروعك أمامَ العالَم أجمَع، و راقِب بدقَّةٍ مُتناهيةٍ ردودَ أفعالِ الآخَرين تجاهَ إعلانك هذا، احفَظ في ذاكرتك كُلَّ شخصٍ يُقدِّمُ لك التهنئةَ الصادقة، و احفَظ في ذاكرتك أيضاً كُلَّ شخصٍ يُظهِرُ لك غَيضاً من إعلانك هذا، أو يحاولُ تشويهَ صورةَ مشروعك أمامَ الآخَرين.

فِي كتابٍ قادمٍ من مؤلَّفاتيَ سأُدرِّبُك فيهِ كيفَ تتعاملُ مع كلِّ شخصٍ قدَّم لك التهنئةَ الصادقة، و كيفَ تتعاملُ معَ كلِّ شخصٍ أظهرَ لك غيضاً أو حاولَ تشويهَ صورة مشروعك أمامَ الآخَرين.

لكي يصلك كُلُّ جديدٍ منِّي إلى بريدك الإلكتروني بشكلٍ مباشرٍ، بما فيهِ إصداراتُنا القادمةُ الَّتي تجدها حصريّاً على متجر دار المنشورات العالميَّة، اِشترك في النشرةِ البريديَّةِ الخاصَّةِ بموقعنا (**دار المنشورات العالميَّة**)، لدخولك إلى صندوق (النشرة البريديَّة) الخاصَّة بنا الموجود في أسفل الصفحة الرئيسيَّة لموقعنا، امسح بعدسة كاميرتك رمز الاستجابة السريعة الموجود في الصُّورةِ التالية:



المرحلة التاسعة:

مرحلة التنمية المُستدامة:

قُم برعايةِ مشروعك الوليد رعايةً مُستدامةً حتَّى يكون قادراً على النهوضِ بنفسهِ أمامَ الجميع و يُصبحُ كياناً ذو شخصيَّةٍ اعتباريَّةٍ يثقُ به عُملاؤك و زبائنُك الأوفياء.

المرحلة العاشرة:

مرحلة الانطلاقة الكبرى:

ابدأ الآن انطلاقتَك الكُبرى من خلالِ ابتكارك مشاريعٍ متعدَّدةٍ تتفرَّعُ عن مشروعك التجاريّ و تكونُ مُرتبطةً به ارتباطاً منطقيّاً بامتياز، اجمَع أرباحك الماليَّةَ و قُم في هذه المرحلةِ بتوزيعِ الأرباحِ بشكلٍ عادلٍ على جميعِ أعضاءِ فريقِ العملِ الخاصّ بك و شركائك الاستثماريين.

مُبارَكٌ لك هذا الإنجاز العظيم، فقد أصبحَ مشروعُك التجاريّ شاخصاً على أرضِ الواقعِ بعدَ كُلِّ هذا المخاض العسير.

هذه مراحِلُ الولادةِ الطبيعيَّةِ لأيِّ مشروعٍ تجاري.

رُبَّما تتعرَّضُ ولادتُك الإبداعيَّةُ (التجاريَّة) لحالةٍ من حالاتِ التعسُّر، أو أنَّك تكونُ مُضطرَّاً لأسبابٍ منطقيَّةٍ ما، من استخدامك وسائلَ التدخُّلِ الجراحيِّ لإتمامِ عمليَّةِ الولادة، إلَّا أنَّك في الحالتين معاً، حالة التعسُّر أو حالة التدخُّلِ الجراحي، سترى طفلك قد أصبحَ مولوداً شاخصاً أمامك على أرضِ الواقع.

- لكن!
- ماذا ستفعلُ حينَ تجدُ نفسَك أنَّك قد التزمتَ التزاماً دقيقاً كاملاً بجميع خطواتِ مراحلِ الولادةِ الطبيعيَّةِ لمشروعك التجاريِّ و ساعةُ الولادةِ قد أصبحَ وقتُها مُمتداً إلى ما لا نهاية؟

حينها ستبقى أنت في انتظارٍ مُستمرٍّ تترقَّبُ ولادةَ طفلك هذا دُون أن تدري:

- متى سيأتي؟
- و لماذا لم يأتي في موعدِهِ الموعود؟
- و كيفَ توقَّفت لحظةُ الولادةِ دُون حدوثِ أيِّ تعسُّرٍ فيها؟

- و كيفَ لم يستطعِ الكادِرُ المتخصِّصُ إجراءَ أيِّ تدخُّلٍ جراحيٍّ لإنجازِ عمليَّةِ الولادة؟
- و ما هُوَ الهدفُ من هذا التأجيل غيرُ الْمُحدَّد؟

هذا الانتظارُ غيرُ الْمُحدَّدِ بوقتٍ معلومٍ، سيُسبِّبُ انهياراً مُميتاً لك و لجميعِ مَن معك في فريقِ عملك الخاصِّ و شركائك الاستثماريين، و سيجعلُك تفقِدُ توازنك بالكاملِ أنت و كُلُّ مَن معك، و تصلُ أنت و كُلُّ واحدٍ منهُم إلى لحظةِ الانهيار؛ و كأنَّك كُنت تعيشُ حُلُماً جميلاً في نومِك الهادئ و فجأةً جاءَك شخصٌ مجهولٌ و صفعَك بقوَّةٍ على وجهِك فأيقظَك إيقاظاً فظّاً من نومِك و أسقطَك على الأرضِ مغشيّاً عليك.

هذا ما نكتشفهُ من أسرارٍ ذهبيَّةٍ في كلامِ الملياردير الثريَّةِ أليس والتون، إذ تقول:

اعتقدتُ أنَّنا سنجمَعُ المجموعةَ معاً، و نبني المبنى، و أُعلِنُ أنَّنا نفتحُ الأبواب، أليسَ كذلك؟ لقَد كانت إيقاظاً فظّاً بالنسبة لي[١٠].

[١٠] من أقوال أليس والتون المذكورة في موقعها الرسمي باللّغة الإنجليزيَّة.

أليس والتون

أسرار صفقة الثلاث ملايين دولار و مندوبنا فيها إلى لُندُن:

في السنةِ الماضيةِ (٢٠٢١) ميلاديّاً، تواصلتُ مع اثنينِ من شركائيَ الاستثماريين من أصحابِ الشركاتِ و اتفقنا على تنفيذ صفقةٍ تجاريَّةٍ مُحدَّدة، و على الفورِ؛ بناءً على الاتفاق المبرمِ بيننا، قمتُ بتشكيلِ غرفةِ عملٍ لمجموعةٍ استثماريَّةٍ تضمُّنا نحن الثلاثةُ معاً.

كُنَّا نحنُ الشركاءُ الاستثماريُّون نتواصلُ يوميّاً مع أحدِنا الآخَر، نناقشُ تفاصيلَ صفقةِ الثلاث ملايين دولار بجميعِ حيثياتها، و نتبادلُ وجهاتَ النظرِ في كيفيَّةِ تنفيذها، و قد وزَّعنا المهامَّ حسبَ مؤهلاتِ كُلِّ شخصٍ منَّا، و تمَّ اختياريَ وزيرَ خارجيَّةِ مجموعتنا الاستثماريَّة هذه؛ لأكونَ مفاوِضاً تجاريّاً مع الأطرافِ الأُخرى، لكن! ما جرى كان مفاجأةً صادمةً لنا جميعاً..

لم نكنُ شركاءً استثماريين فقط، بل كُنَّا و لا نزالُ و نبقى أيضاً، أُخوةً أشقَّاءً بكُلِّ معنى الكلمة، رغمَ أنَّ والدةَ كُلِّ واحدٍ مِنَّا هي غيرُ

الوالدةِ الأُخرى، إلَّا أنَّ قلوبَنا النقيَّةَ الطاهرةَ هي الَّتي جمعتنا سويَّةً و جعلتنا نكونُ أخوةً أشقَّاءَ بامتياز، يُحِبُّ أحدُنا الآخَر حُبَّاً أخويَّاً خالصاً بأعلى درجاتِ الصدقِ و الوفاء، دُونَ أن يهتمَّ أحدُنا لمقدارِ ما يمتلكهُ الآخَر من مالٍ؛ فنظرةُ أحدنا للآخَرِ هي نظرةٌ أخويَّةٌ صادقةٌ مبنيَّةٌ على حُبِّ الإنسان الطاهرِ لأخيهِ الطاهرِ الإنسان.

كُنَّا نحنُ الثلاثةُ، أنا (رافع) و أخي الحبيب المهندِّس (ط) و أخي الحبيب (م) نناقشُ يوميَّاً تفاصيلَ الصفقةِ و نتابعُ مع فريقِ العملِ الخاصِّ بنا إعدادَ خطواتِ التنفيذ.

لكلِّ واحدٍ منَّا نحنُ الثلاثةُ فريقُ عملٍ خاصٌّ به، فكانَ كُلُّ واحدٍ مِنَّا يتواصلُ أيضاً مع فريقِ العملِ الخاصِّ بهِ من أجلِ متابعةِ المهامِّ الموكَلةِ لكُلِّ شخصٍ من أعضاءِ الفريقِ ذات العلاقة.

رغم أنَّ جميعَ الخطواتِ في كافَّةِ المراحلِ قد سارت بشكلٍ سَلِسٍ للغاية، إلَّا أنَّ الصفقةَ لم تكن بالأمرِ الهيِّن؛ إذ كانت تتطلَّبُ الكثيرَ من الجهودِ المتواصلةِ و العملِ المدروسِ ضمنَ فريقٍ مُتكاملٍ من بُلدانٍ عديدةٍ متنوِّعةٍ موزَّعٍ في مناطقٍ مُختلفةٍ من دولِ العالَم.

خلالَ عِدَّةِ أشهُرٍ متواصلةٍ من العملِ اليوميِّ المستمرِّ الجاد الدؤوب استطعنا أن نوفِّرَ جميعَ الأمورِ المطلوبةِ و نهيِّئَ كُلَّ

الظروفِ المناسبةِ للبدءِ بمرحلةِ التنفيذِ من أجلِ إنجازِ هذه الصفقةِ التجاريَّةِ الطَموحة؛ فقد كانت الصفقةُ تستحقُ منَّا كُلَّ هذهِ الجهود؛ إذ كانت بقيمةِ ثلاثة ملايين دولارٍ أمريكي.

وضعنا خطَطَنا العمليَّةَ بشكلٍ مدروسٍ للغاية، ناقشنا جميعَ الاحتمالاتِ و قُمنا بتجهيزِ كافَّةِ الخططِ البديلةِ و وفَّرنا كُلَّ مُستلزماتِ النَّجاحِ الأكيد، لم يتبقَ لدينا سوى التفاوض مع المستثمرِ ذات العلاقة.

وافقَ صديقُنا المستثمرُ العربيُّ في إحدى الدولِ العربيَّةِ على تنفيذنا الصفقة، فقمنا بتجهيزِ بنودِ العقدِ و توقيعهِ و أصبحَت ساعةُ الولادةِ توشِكُ على الوصول.

أصبحَ أمرُ حصولنا على قيمةِ الصفقةِ أمراً مؤكَّداً بشكلٍ قاطعٍ؛ فجميعُ الخطواتِ كانت مدروسةً بعنايةٍ، و كانت الصفقةُ قانونيَّةً و بالحلال، فلا يوجَدُ شيءٌ يمكنُ لَهُ أن يجعلَ عمليَّةَ الولادةِ تتعسَّرُ مُطلَقاً، وِفقَ جميعِ الحساباتِ العلميَّةِ التجاريَّةِ و الحساباتِ العمليَّةِ الإجرائيَّةِ أيضاً.

كان المستثمرُ الآخَرُ من إحدى الدولِ الأُوربيَّة، و بناءً على طلبِ المستثمرِ الأوربيِّ؛ لكون المدينةِ أقربُ إليهِ في ذلكَ الوقت

الّذي كان يتابعُ فيها صفقةً أخرى، فقد اتفقنا نحنُ جميعُ الأطراف على أن يكون مكان التنفيذ في العاصمةِ البريطانيَّةِ لُندُن.

تتلخَّصُ الصفقةُ بأنَّنا وسيطٌ استثماري، نشتري من المستثمرِ العربي، و نبيعُ إلى المستثمرِ الأوربيّ، هذه هي الصفقةُ باختصارٍ شديد.

تمَّ تحديدُ موعد التنفيذ، و اخترنا مندوباً مُعتَمَداً منَّا ليمثلنا في عمليَّةِ التنفيذ، و تقرَّرَ موعِدُ سفر مندوبنا الْمُعتَمَدِ إلى العاصمةِ البريطانيَّةِ لُندُن.

وضعنا نحنُ الأخوةُ الثلاث خططنا المستقبليَّةَ في استثمارِ قيمةِ الصفقةِ هذه، و عزِمنا على توسيعِ مشاريعنا التجاريَّةِ بما ينفعنا و ينفعُ جميعَ أعضاءِ كُلِّ فريقٍ من فِرَقِنا الثلاثةِ و ينفعُ البشريَّةَ جميعاً دُون استثناءٍ.

و وضعتُ أنا مُخططاتيَ في دَعمِ كُلِّ شخصٍ ساندني أيَّامَ الشدائدِ الَّتي كنتُ فيها، و في توزيعِ حِصَّةِ الأرباحِ الخاصَّةِ بي لرفدِ جميع أعضاءِ مِنصَّتنا الفريدة ألايكا بمبلغٍ ماليٍّ كبيرٍ على شكلِ منحةٍ غيرِ قابلةٍ للاستردادِ يُساهِمُ بشكلٍ واضحٍ ملموسٍ في تطويرِ حياتِهم نحو الأفضل، سواءٌ كان الأعضاءُ من الهيئةِ الاستشاريَّةِ في

ألايكا، أو كانوا من طاقَمِ عملِ ألايكا، و ذلكَ وِفقاً لبنودِ منهجيَّةِ توزيعِ أموالِ الاستثمارِ في ألايكا، الَّتي يمكنك الاطِّلاع عليها في الصفحة الخاصَّة بها على موقع ألايكا في بلوجر، لدخولك إلى صفحة (منهجيَّة توزيع أموال الاستثمار في ألايكا)، امسح بعدسة كاميرتك رمز الاستجابة السريعة الموجود في الصُّورةِ التالية:



كما وضعتُ مُخططاتيَ في توزيعِ حصَّةِ الأرباحِ الخاصَّةِ بي لرفدِ صندوقِ ألايكا للتكافُلِ الاجتماعي؛ من أجلِ دعمِ الْمُستحقِّين في داخل ألايكا و مُساعدةِ الأيتامِ و الْمُحتاجين و الفُقراءِ من خارجِ ألايكا؛ وفقاً لضوابطِ العمل الْمُتَّبعةِ لدينا في صندوقِ ألايكا للتكافلِ الاجتماعي، الَّتي يمكنك الاطِّلاع عليها في الصفحةِ الخاصَّةِ بها على موقع ألايكا في بلوجر، لدخولك إلى صفحة (صندوق ألايكا للتكافل الاجتماعي)، امسح بعدسة كاميرتك رمز الاستجابة السريعة الموجود في الصُّورةِ التالية:



إضافةً إلى مخططاتي الَّتي وضعتُها لأجلِ تطويرِ (ألايكا للأعمال الإبداعيَّة و الشراكات الاستثماريَّة) بشكلٍ أفضل.

و كانت جميعُ مخططاتيَ هذه على عِلمٍ مُسبَقٍ لدى أخويَّ الطاهرَين الَّذينِ كانا يُشجِّعانني دائماً على تنفيذِها و نحنُ نواصلُ متابعةَ المهامِّ في غرفةِ العملِ الاستثماريِّ المُشترَك.

سافرَ مندوبُنا إلى العاصمةِ البريطانيَّةِ لُندُن، و جاءَ المستثمرُ الأوربيُّ حسبَ الموعدِ المحدَّد، و كُنَّا جميعُنا نترقَّبُ بفرحٍ كبيرٍ لحظةَ الولادةِ المؤكَّدة.

فجأةً، حدثَ ما لا يمكنُ حدوثهُ مُطلَقاً؛ لقد تدخَّلت إرادةُ السَّماء و أوقفَت كُلَّ شيءٍ دونَ أيِّ سببٍ معروفٍ لدينا، و دُونَ رغبةٍ أو تدخُّلٍ في هذا التوقُّفِ من جميعِ الأطراف.

توقّفت لحظةُ الولادةِ لوقتٍ غيرِ مُحدَّدٍ و غيرِ معلوم، و ذُهِلنا جميعُنا من حالةِ التوقُّفِ الفجائيَّةِ هذه، كان كُلُّ شيءٍ يسيرُ بمُنتهى اليُسرِ و السلاسةِ طوالَ الأشهرِ العديدةِ الماضية، دُونَ أن يحدث شيئاً يجعلُ احتماليَّةَ تعسُّرِ الولادةِ أمراً وارداً مُطلَقاً.

- فكيفَ تتوقفُ الصفقةُ فجأةً دونَ سببٍ معروف؟!

أصرَّ الجميعُ على تنفيذِ الصفقةِ برغبةٍ جامحةٍ في تنفيذها من جميعِ الأطراف، فقرَّرَ المستثمرُ الأوربيُّ أن ينتظرَ عدَّةَ أيَّامٍ في لُندُن؛ لعلَّ لحظةَ الولادةِ تتحرَّك.

واصلنا البحث، نحنُ الأخوةُ الشركاءُ الاستثماريُّون مع المستثمرِ العربيّ و المستثمرِ الأوربيّ و جميعِ أعضاءِ فِرَقِ العملِ الخمسة، فريقُ عملٍ خاصٌ بكُلِّ واحدٍ منّا نحنُ الأخوةُ الاستثماريُّون، و فريقُ عملٍ خاصٌ بالمستثمرِ العربيّ، و فريقُ عملٍ خاصٌ بالمستثمرِ الأوربيّ، كُلُّ واحدٍ منّا في هذه المجموعاتِ الخمسةِ واصلَ البحثَ و التدقيقَ في جميعِ الخطواتِ الّتي بدأناها منذُ أشهرٍ و حتّى وصولنا إلى ساعةِ التنفيذ؛ كُنّا نريدُ الوصولَ إلى سببِ توقُّفِ لحظةِ الولادة؛ إذ كُنّا نتساءَلُ باستغرابٍ شديدٍ:

- هل يوجدُ لدينا خطئٌ ما؟

واصلنا البحثَ على مدى أكثرِ من أسبوعين، فلم نجد أيَّ خطئٍ مُطلَقاً؛ كانت بالفعل كُلُّ خطواتنا صحيحةً بشكلٍ دقيق.

لا زالت لحظةُ الولادةِ متوقِّفةً، لم يستطع المستثمرُ الأوربيُّ البقاءَ لمُدَّةٍ أطول في لُندُن، أخبرَنا أنَّ لديهِ التزاماتٌ عديدةٌ في عِدَّةِ دولٍ أوربيّةٍ و يجبُ عليهِ أن يكونَ في كُلِّ دولةٍ من تلك الدولِ ليتابعَ إنجاز و تنفيذ صفقاتهِ الأخرى مع مستثمرين آخَرين، و أخبرَنا أنَّهُ سيكونُ جاهزاً لحضورِ موعدٍ آخَرٍ حالما نخبرُهُ بتحرُّك لحظةِ الولادة.

كنَّا نؤمِّلُ أنفُسَنا بأنَّ إرادةَ السَّماءِ سترفعُ عن لحظةِ الولادةِ ذلكَ القيد الَّذي وضَعَتهُ هيَ دُونَ سببٍ معروفٍ لدينا.

طلبنا من مندوبنا أن يبقى في لُندُن؛ لعلَّ لحظة الولادةِ تتحرَّك.

مرَّ شهرٌ بأكملهِ و لحظةُ الولادةِ لم تتحرَّك، و أخذَ مندوبُنا يطالبُنا بالرجوع إلى بلدهِ؛ فقد أصبحَت خسائرُهُ لحدِّ ذلك الوقت أكثر من عشرةِ آلافِ دولارٍ؛ ما بينَ أجورِ سفرٍ بالطائرةِ و أجورِ الإقامةِ في الفندقِ و المصاريفِ اليوميَّةِ الضروريَّةِ الأُخرى.

كُلُّنا خسِرنا الكثيرَ من أجلِ إنجازِ هذه الصفقة، و أهمُّ شيءٍ خسِرناهُ هُو أعمارنا و جهودنا المستمرَّة طيلة الشهور الماضية، منذ مرحلةِ التخطيطِ و حتَّى مرحلةِ التنفيذ.

كان مندوبُنا يلحُّ علينا بالسؤال:

- ما فائدةُ بقائي في لُندُن بدونِ أيِّ إنجاز؟

كان أخي الطاهر (م) يؤكِّدُ على مندبنا البقاءَ على أملِ أن تتحرَّك لحظةُ الولادةِ في أيِّ لحظةٍ غيرِ متوقَّعة.

و كنتُ أنا أؤكِّدُ على أخي الحبيب (م) بوجوبِ السماح لمندوبنا أن يرجعَ إلى بلده؛ منعاً لنزيفِ الخسائرِ لديهِ و لدينا أيضاً.

كان أخي (م) يعلَمُ أنَّ تأكيدي على السماح لمندوبنا بالرجوعِ هُوَ تأكيدٌ صحيحٌ بالكامل؛ فمندوبُنا لديهِ مهامٌّ أخرى في بلدهِ يجبُ عليهِ إنجازُها، إضافةً إلى كونهِ قد اشتاقَ إلى عائلتهِ كثيراً و عائلتُهُ قد اشتاقت إليهِ أيضاً، ناهيك عن نزيفِ الخسائرِ الماليَّةِ الَّذي سيتوقفُ لديهِ حالَ رجوعهِ إلى مدينته.

و كنتُ أنا أعلَمُ أيضاً أنَّ تأكيدَ أخي (م) على بقاءِ مندوبنا في لُندنُ هو تأكيدٌ صحيحٌ أيضاً؛ فتوقيتُ التنفيذِ لم يكن اعتباطيِّاً؛ بل

كانَ مدروساً بشكلٍ دقيقٍ بناءً على التوافقاتِ الوقتيَّةِ الخاصَّةِ بكُلِّ مستثمرٍ و كذلكَ الخاصَّةِ بكُلِّ فريقٍ من فِرَقِنا الثلاث، بما فيها التوافقاتُ الوقتيَّةُ الخاصَّةُ بمندوبنا الَّذي أرسلناهُ إلى مكانِ التنفيذ، و رجوعُ مندوبنا يعني أنَّنا قد نحتاجُ عِدَّة أشهرٍ أُخرى لترتيبِ موعدِ تنفيذٍ ثانٍ، هذا في حالِ تحرَّكت لحظةُ الولادة.

كُلَّما مرَّ الوقتُ كانت آمالُنا تتضاءَلُ، و في الوقتِ ذاتهِ كان التوترُ النَّفسيُّ يزدادُ فينا أكثرَ فأكثر.

اتَّخذنا القرارَ النهائيَّ بالسماحِ لمندوبنا أن يُغادرَ مكانَ التنفيذِ و يرجعَ إلى بلده؛ فقد أصابنا اليأسُ بأقصى درجاته.

عادَ مندوبُنا و هُوَ يحملُ الإحباطَ الكبيرَ ذاتهُ الَّذي باتَ يحملُهُ كُلُّ واحدٍ منَّا نحنُ في الفِرَقِ الخمسةِ جميعها.

ما أن مرَّ شهرٌ بأكملهِ على توقُّفِ لحظةِ الولادة، و قد أصبحَ التوتُّرُ النَّفسيُّ لدينا في أعلى ذروةٍ لديه، حتَّى بدأت معنا جميعاً رحلةٌ من المعاناةِ الشديدةِ غيرِ المتوَّقعةِ مُطلَقاً، تسبَّبت لدينا جميعاً بالكثيرِ من الخسائرِ الماليَّةِ و الخسائرِ الكبيرةِ الأُخرى في العديدِ من الأشياء، بما فيها أوقاتُنا و جهودُنا أيضاً.

تعرَّضَ المستثمرُ العربيُّ لِعِدَّةِ حوادثٍ أليمةٍ، من بينها دخولُ ابنِهِ الأكبر إلى المستشفى إثرَ أزمةٍ قلبيَّةٍ شديدةٍ اضطرَّ بسببها أن يُجري عمليَّةً جراحيَّةً لقلب ابنِهِ، كانت تكاليفُها الماليَّةُ باهظةً جدَّاً، و تعرَّضت زوجتُهُ لحادثٍ مؤسِفٍ؛ حيث انقلبَت سيَّارتُها و تحطَّمَت بالكامل، و خرجَت هيَ حيَّةً بكدماتٍ مُتفرِّقةٍ في جسدِها هُنا و هناك.

و تعرَّضَ أحَدُ أعضاءِ الفريقِ لدينا إلى ضغوطاتٍ كُبرى معَ زوجتِهِ كادت توشِكُ بوصولهما إلى الطَّلاق.

و اضطرَّ أخي الحبيب المهندس (ط) للمبيتِ في المستشفى مع اثنينِ من أحبَّائهِ، ولدهُ الصغير هُوَ (الابن الصغير ذو العدَّة سنوات لأخي الحبيب ط)، و شقيقهُ (شقيقُ أخي الحبيب ط)، و بعدَ عدَّةِ أيَّامٍ قليلةٍ أخبرَنا بوفاةِ ولدِهِ الصغير، فكانت صدمةً كُبرى لنا جميعاً.

و دخلَ أخي الحبيب (م) في حالةِ عُزلةٍ عن العالَمِ كُلِّهِ (إلَّا عنِّي و عَن أخينا الحبيب ط؛ إذ كُنَّا نتواصَلُ طوالَ الوقتِ باستمرار)؛ نتيجةَ تعرُّضِهِ لاكتئابٍ شديدٍ جدَّاً، تسبَّبَ بإصابتهِ بآلامٍ شديدةٍ في الرأسِ طيلةَ أسبوعين أو أكثر.

و تعرَّضَت زوجتي أثناءَ مُنتصفِ الليل لآلامٍ حادَّةٍ في معدتها أدَّت إلى سقوطها على الأرض مُغمىً عليها، كنتُ وقتُها أهيمُ على وجهيَ كالمجنون و أنا أبحثُ عن طبيبٍ مختصٍّ في إحدى المستشفياتِ القريبة، فاضطررتُ لأخذِها إلى المستشفى سريعاً، و هَبَّ الكادِرُ الطبيُّ لإسعافها من الآلامِ الشديدةِ الَّتي أرعَدَت كُلَّ رُكنٍ من أركانِ جسدِها الضعيف.

استطاعَ الكادرُ الطبيُّ أن يُعيدَ الوعيَ لزوجتي، لكنَّ زوجتي كانت تصرخُ بشدَّةٍ نتيجةَ آلامها الشديدةِ، لدرجةِ أنَّني و ولدي الكبير و ابنتي الكُبرى اللذان رَفَقاني معها إلى المستشفى، كُلٌّ واحدٍ منَّا كانت دموعُهُ تكشفُ تقطُّع قلوبنا بوضوح، و جميعُ أفرادِ الكادرِ الطبيِّ الليليِّ آنذاك، كانَ الحزنُ واضحاً عليهِم.

توقَّعتُ أنَّ سببَ آلامها هو قرحَةُ المعدةِ الَّتي كانت لديها سابقاً، خاصَّةً أنَّ مركزَ الألمِ لديِّها كانَ هُوَ رأسُ المَعِدَة.

طلبَ منَّا الطبيبُ أن نجريَ لها أكثرَ من (١٦) فحصاً طبيّاً شاملاً بشكلٍ سريعٍ؛ ليستطيعَ تحديدَ سببِ هذه الآلامِ الشديدة؛ فأجرينا لها جميعَ الفحوص، و تمّ نقلُ زوجتي إلى غرفةِ العنايةِ الْمُركَّزة، و

كان يتوجَّبُ علينا أن ننتظرَ ساعاتٍ عديدةٍ حتَّى الصَّباحَ لكي تظهرَ نتائجُ جميعِ الفحوصاتِ الطبيَّةِ الَّتي أُجريَت لزوجتي.

أعطى الطبيبُ زوجتي أعلى جُرعةٍ من التخدير؛ مُحاولاً تهدئةَ آلامها، إلَّا أنَّ التخديرَ لم يوقِفْ آلامَها مُطلَقاً، و لم يستطع الطبيبُ أن يوقفَ آلامَها؛ أخبرني قائلاً:

- لا يمكنني إعطاؤها جرعةً أكبر، قد تتسبَّبُ الجرعةُ الأكبرُ بموتها، لا بُدَّ أن ننتظرَ نتائجَ الفحوصاتِ لنعرِفَ سببَ هذه الآلامِ الشديدة، فهذهِ حالةٌ غريبةٌ و صعبةٌ جدَّاً، إلَّا أنَّني أتوقَّعُ أنَّ سببَ الآلامِ لديها هُو البنكرياس و ليسَ المعدة؛ و السببُ هو حدوثُ التهابٍ حادٍّ في البنكرياس، و إذا صحَّ توقُّعي فلن يُسكِتَ آلامَها إلَّا إجراءُ عمليَّةِ استئصالٍ جراحيٍّ للمنطقةِ الملتهبةِ في البنكرياس، و في هذه الحالةِ نحتاجُ طبيباً جرَّاحاً مُختصَّاً بإجراءِ هذا النوعِ من عمليَّاتِ الاستئصالِ الجراحي، و مع الأسفِ الشديدِ مثلُ هذا الطبيبِ لا يوجدُ إلَّا في مركزِ العاصمة، الوقتُ يداهِمُنا، و كُلَّما تأخَّرَ وقتُ إجراءِ العمليَّةِ رُبَّما تعرَّضت زوجتُك إلى الوفاة، اعذُرني لهذا الكلامِ القاسي عليك؛ لكن! يتوجَّبُ عَليَّ أن أتكلَّمَ بصدقٍ معك، و هذه هيَ الحقيقةُ العلميَّةُ الَّتي تؤكِّدُها توقُّعاتيَ الآن.

و بدأ الطبيبُ إجراءَ اتصالاتهِ المباشرةِ بحثاً عن جرَّاحٍ مُختص.

في صباح اليومِ نفسِهُ، استطاعَ الطبيبُ الخفرُ الليليُّ أن يجدَ جرَّاحاً مُختصَّاً، فجاءَ الجرَّاحُ و اطَّلعَ على نتائجِ الفحوصاتِ الطبيَّةِ الَّتي أصبحَت جاهزةً آنذاك، و أكَّدَ الجرَّاحُ توقُّعَ الطبيبَ الليلي؛ لقد كان سببُ الآلامِ الشديدةِ هو التهابٌ حادٌّ في البنكرياس نتيجةَ ارتفاعٍ شديدٍ مفاجئٍ في المادَّةِ الصفراء.

قالَ الجرَّاحُ:

- من الناحيةِ العلميَّةِ، لا بُدَّ من إجراءِ عمليَّةِ استئصالٍ جراحيٍّ للمنطقةِ المُلتهبةِ في البنكرياس و بأسرعِ وقت، لكنَّ حالةَ زوجتك لا تسمحُ لها بإجراءِ العمليَّة؛ فجسدُها ضعيفٌ جدَّاً، تأخُّرُ العمليَّةِ الجراحيَّةِ يعني أنَّ الالتهابَ سينفجِرُ في أيِّ وقت، و إذا انفجرَ الالتهابُ سيؤدِّي إلى وفاةِ زوجتك، و دخولُ زوجتك إلى العمليَّةِ الجراحيَّةِ و هي بهذهِ الحالةِ الجسديَّةِ الضعيفةِ يؤدِّي إلى وفاتها أيضاً، جميعُ النتائجِ العلميَّةِ تؤكِّدُ احتماليَّةَ وفاتها بشكلٍ كبير، و القرارُ بيدك أنت، لكنَّني أرى أن لا أعملَ لها العمليَّةَ الآن؛ بل سأُعطيها أدويةً مضادَّةً للالتهابِ مع أدويةٍ مُخدِّرةٍ للألم، و ننقلُها من غرفةِ

العنايةِ الْمُركَّزةِ إلى غرفةٍ في القسمِ الجراحي؛ لتكونَ قريبةً من غرفةِ العمليّات، تحسُّباً لأيِّ طارئٍ، و ليسَ أمامنا حلٌّ سوى التوجُّهَ إلى اللهِ بالدُّعاء؛ فهُوَ الوحيدُ القادرُ على فعلِ أيِّ شيءٍ يَعجَزُ عنهُ الإنسان، بعدَها سنرى، إن تعافَت بفضلِ الدُّعاء، فخيراً على خير، و إن لم تتعافى، سأجازِفُ بإجراءِ العمليَّةِ الجراحيَّةِ و نتركُ أمرَ حياتها إلى الله.

و لأنَّني أُؤمِنُ بأنَّ دُعاءَ المؤمنِ للمؤمنِ مُستجاب، لذا في ظهيرةِ هذا اليوم بالذات، ناشدتُ جميعَ أصدقائنا و معارِفنا و أقربائنا بالدُّعاءِ لزوجتي بالعافية، و نشرتُ تسجيلاً توثيقيّاً بالصوتِ و الصُّورةِ و الحركة لزوجتي و هيَ في المستشفى، و في ذلك التسجيلِ الَّذي جعلتُ عنوانه بـ (محتاجٌ لدعائك معي لها بالعافية) تحدثتُ عن حالتها بشكلٍ دقيقٍ و ناشدتُ الجميعَ أن يتوجَّهوا إلى اللهِ بالدُّعاءِ لزوجتي بالعافية، يمكنك الاطِّلاع على هذا التسجيلِ التوثيقيِّ الَّذي كان بتاريخ يوم الثلاثاء (٢٠٢١/١٠/٢٦)، لدخولك إلى صفحة (محتاجٌ لدعائك معي لها بالعافية) على موقعنا في بلوجر، امسح بعدسة كاميرتك رمز الاستجابة السريعة الموجود في الصُّورةِ التالية:



و سريعاً هَبَّ جميعُ الأحبَّةِ بالدُّعاءِ لزوجتي بالعافية، و على إثرِ دُعاءِ جميعِ الأحبَّةِ هؤلاءِ، استعادَت زوجتي عافيتَها بعدَ عِدَّةِ أيَّامٍ قليلة، و ظلَّت راقدةً في المستشفى لأيَّامٍ عديدةٍ أُخرى، حتَّى سمحَ لها طبيبُها الجرَّاحُ بمغادرةِ المستشفى بشرطينِ اِثنين:

الشرط الأوَّل: التزامُها الدقيق ببرنامجٍ غذائيٍّ خاصٍّ بها كتبهُ طبيبُها الجرَّاح.

الشرط الثاني: أن تُراجعَهُ مُجدَّداً بعدَ أُسبوعين لإجراءِ فحوصاتٍ طبيَّةٍ أُخرى كي يتأكَّدَ من حالتها بشكلٍ آمِن.

خرجَت زوجتي من المستشفى، و رجعنا إلى الشقَّةِ الَّتي نسكنُ فيها، و في اليومِ التالي مُباشرةً تعرَّضتُ أنا لآلامٍ شديدةٍ حادَّةٍ في جميعِ أجزاءِ جسدي، لم أستطع تحريكَ يديَّ أو قدميَّ أو رأسي، كنتُ مُمدَّاً على الأرضِ أتوجَّعُ وجعاً شديداً دون سببٍ

معروفٍ، أتأوَّهُ بصوتٍ مسموعٍ من شدَّة الوجع، و كان جسدي يرتعشُ بشدَّةٍ كُبرى، و صوتي ينقطعُ فجأةً بشكلٍ كاملٍ لدقائقٍ طويلةٍ أو لساعاتٍ متواصلة، و فجأَةً يرجعُ مرَّةً أُخرى للظهور، يحدثُ كُلُّ هذا معي بشكلٍ متكرِّرٍ باستمرارٍ طيلةَ أُسبوعينِ أو أكثر، و اشتَّدتِ الآلامُ في منطقةِ الرئتين، فقدتُ على إثرِها قدرتي على التنفُّس، و خارَت جميعُ قِواي بالكامل، و سقطتُ على الأرض مُغمىً عَليَّ بشكلٍ رهيب؛ لدرجةِ أنَّ جميعَ أفرادِ عائلتي ظنُّوا أنَّني قد مِتُّ، و ظننتُ أنا حينها أنَّ ساعةَ رحيليَ من هذه الدُّنيا قد حانَ موعِدُها معي.

نقلوني إلى المستشفى، و تمَّ وضعُ المحاليلِ الطبيَّةِ لي، و بعدَ استفاقتي من حالةِ الإغماءِ الَّتي كُنتُ فيها، وصفَ لي الطبيبُ المختصُّ مجموعةً من الأدوية، دونَ أن يستطيعَ معرفةَ السببِ لآلامي الشديدةِ المفاجأة، إلَّا أنَّهُ طلبَ منّي الراحةَ الجسديَّةَ الكاملةَ لمُدَّةِ شهرٍ على أقلِّ تقديرٍ، معَ المواظبةِ على تناولِ الأدويةِ في مواعيدِها بشكلٍ دقيق، و ضرورةِ الالتزام بالراحةِ النَّفسيَّةِ و عدمِ التعرُّضِ لأيِّ توترٍ نفسيٍّ مُطلَقاً.

بقيتُ مريضاً راقداً في الفِراش لمُدَّةِ أُسبوعينِ أو أكثر، و حالتي النَّفسيَّةُ تزدادُ سوءاً يوماً بعدَ يومٍ، خاصَّةً أنَّ جميعَ الأرقامِ

المحفوظةِ لديَّ في جوَّالي الخاصِّ تعرَّضت للحذفِ المفاجئ دُونَ سببٍ معروف! و أغلبُ معارفي من أصحابِ الشركاتِ الكُبرى قد حُذِفَت أرقامُهُم و لم أستطع إرجاعَها حتَّى اليوم، و لم أجدها محفوظةً في أرشيفيَ الخاص.

لا أحدَ فينا لم يتعرَّض لمجموعةٍ من الحوادثِ الأليمةِ، جميعُ الحوادثِ الأليمةِ هذه و غيرُها حدثت في وقتٍ متزامِنٍ واحدٍ، كُلُّنا كُنَّا نتعرَّضُ للحوادثِ الأليمةِ بشكلٍ مُفاجئٍ و في الوقتِ المتزامنِ ذاتِهِ أيضاً، إلَّا أنَّ كُلَّ شخصٍ منَّا كانَ في دولةٍ أُخرى.

حتَّى الآن ليسَ لدينا سببٌ معروفٌ أدَّى إلى توقُّفِ لحظةِ الولادة، و أدَّى إلى حدوثِ كُلِّ ما أصابنا من حوادثٍ أليمةٍ.

- لماذا تدخَّلت إرادةُ السَّماءِ فأوقفَت لحظةَ الولادة؟
- و لماذا أجبرتنا إرادةُ السَّماءِ على التعرُّضِ لكُلِّ تلكَ الحوادثِ الأليمة؟
- لماذا يسَّرَ اللهُ لنا كُلَّ خطواتنا طوالَ الشهورِ الماضيةِ الَّتي قُمنا بتنفيذِها من أجلِ إنجازِنا هذه الصفقةِ التجاريَّةِ الرابحةِ و هُوَ في الوقتِ ذاتِهِ لا يُريدُنا أن نُتِمَّ الصفقةَ و لا يُريدُ لنا الحصولَ على أموالها الكثيرة؟

- لماذا لم يجعل خطواتَنا تتعثرُ من البدايةِ؛ لكي نتخذَ قراراً بإلغائها منذُ خطواتنا الأُولى؟
- لماذا حدثَ كُلُّ هذا معنا نحنُ بالذات؟
- هل أخطأنا بشيءٍ ما؟
- هل أسأنا بنوايانا الصادقةِ إلى الله؟
- كيف؟
- و ما السبب؟
- و لماذا؟

كُنَّا نفكِّرُ مع أنفسِنا و معَ بعضنا الآخر بصوتٍ مسموعٍ، بجميعِ هذه الأسئلةِ المذكورةِ في أعلاه، لم نستطع أن نجدَ إجاباتٍ لها، و حتَّى هذا اليوم لم يستطع أحدٌ منَّا أن يعرفَ إجابةً واحدةً عنها.

لم يكن عدمُ معرفتنا الإجاباتَ عن هذهِ الأسئلةِ هو فقط الشيءُ الَّذي زادَ توترَنا النَّفسيَّ نحنُ جميعُنا؛ إنَّما الشيءُ الآخَرَ الَّذي زادَ توترَنا النَّفسيَّ ثمَّ انهيارَنا النَّفسيَّ هُوَ أنَّنا كُنَّا و لا زلنا صادقين بنوايانا الطاهرة، و صادقين بكُلِّ أقوالنا مع الجميع، لم نكذِب مُطلَقاً كما يفعلُ بعضُ التُجَّار، بل كُنَّا مُلتزمينَ بالصدقِ المُطلَقِ إلى أقصى الدرجات.

قُلْنَا للمستثمرِ العربيِّ أنَّنا سنشتري منك بهذا السعر، و سنبيعُهُ للمستثمرِ الأُوربيِّ بهذا السعر، و سنربحُ هذا المبلغ، و ستكونُ حصَّةُ الأرباحِ لِكُلِّ شخصٍ منَّا بهذا المقدار؛ وفقَ مبدأ التوزيعِ العادلِ للأرباحِ الَّذي يُعطي لكُلِّ ذي حقٍّ حقَّهُ، كُلُّ أعضاءِ الفِرَقِ الخمسةِ يعلمون مُسبقاً بهذهِ التفاصيل، و المستثمرُ الأوربيُّ يعلَمُ بها أيضاً، فهُوَ الآخَرُ قد قُلنا لهُ بُمنتهى المصداقيَّةِ أنَّنا اشترينا بهذا السعر، و نبيعُك بهذا السعر، فوافقَ الجميعُ على إنجازِ الصفقةِ و إتمامِها، و كُلُّنا كُنَّا ذات نوايا طاهرةٍ في كُلِّ شيءٍ.

- فلماذا تدخَّلت إرادةُ السَّماءِ في اللحظةِ الحاسمةِ و أوقفَت لحظةَ الولادة؟

نحنُ جميعُنا حتَّى الآن لا نعرفُ الإجابة! إذا كنت أنت تعرفُ الإجابةَ فأرجوك ثمَّ أرجوك ثمَّ أرجوك أخبرني بها عبر تواصلك المباشر معي من خلال أيّ وسيلةٍ مُتاحةٍ تجدُها في صفحة (تواصل معي) على موقعنا ألايكا في بلوجر، لدخولك إلى صفحة (تواصل معي)، امسح بعدسة كاميرتك رمز الاستجابة السريعة الموجود في الصُّورةِ التالية:



لقد ضاعت الصفقةُ منَّا إلى الأبد، و ضاعَ بضياعِها منَّا الكثيرُ الكثير، دُونَ أن نعرِفَ سببَ ضياعِها منَّا حتَّى الآن.

هذه واقعةٌ شخصيَّةٌ حقيقيَّةٌ حدثت معي أنا مُحدِّثُك الآن (**رافع آدم الهاشمي**) مؤلِّفُ هذا الكتاب الَّذي بين يديك الآن (**الطريق إلى المال**)، ذكرتُها إليك؛ لتكونَ لك دليلاً واضحاً أنَّ إرادةَ السَّماءِ عندما تتدخَّلُ لإيقافِ شيءٍ ما، فإنَّ ذلكَ الشيءَ سيتوقَّفُ لا محالة، حتَّى و إن كانت جميعُ الخطواتِ صحيحةً بالكامل، لكن! لماذا؟

- لا أدري!

إنَّ تدخُّلَ إرادةِ السَّماءِ بإيقافِ لحظةِ الولادة، كانت إيقاظاً فَظَّاً لنا بشكلٍ رهيب؛ فقَد كُنَّا نعيشُ واقعاً جميلاً بمُخطَّطاتٍ طَموحَةٍ تنفعُنا

و تنفعُ الجميع، إلَّا أنَّ توقُّفَ لحظةَ الولادةِ جعلَنا نُصابُ بخيبَةِ أملٍ شديدةٍ، أدَّت بنا إلى فُقدانِنا جميعاً توازنَنا النَّفسيَّ و الجسديَّ و الماليَّ أيضاً، دُونَ أن نعرِفَ السببَ حتَّى الآن.

لا زالت و ستبقى غُصَّةٌ في قلوبنا جميعاً؛ ليسَ فقط لأنَّ إرادةَ السَّماءِ تدخَّلت و أجبرَتِ الصفقةَ على ضياعِها منَّا إلى الأبد، بل لأنَّنا أيضاً حتَّى الآن لا نعرِفُ سببَ تدخُّلِ إرادةِ السَّماءِ لإيقافِ لحظةِ الولادةِ دُونَ وجودِ أيِّ تقصيرٍ مِنَّا في ذلك، فنحنُ لم نفشل في وصولنا إلى ما أردنا الوصول إليهِ من ذلكَ النَّجاح، لكنَّ اللهَ هُوَ الَّذي أوقفَ النَّجاحَ رَغماً عنَّا و منعَ نتائجَهُ تلكَ من الوصولِ إلينا!

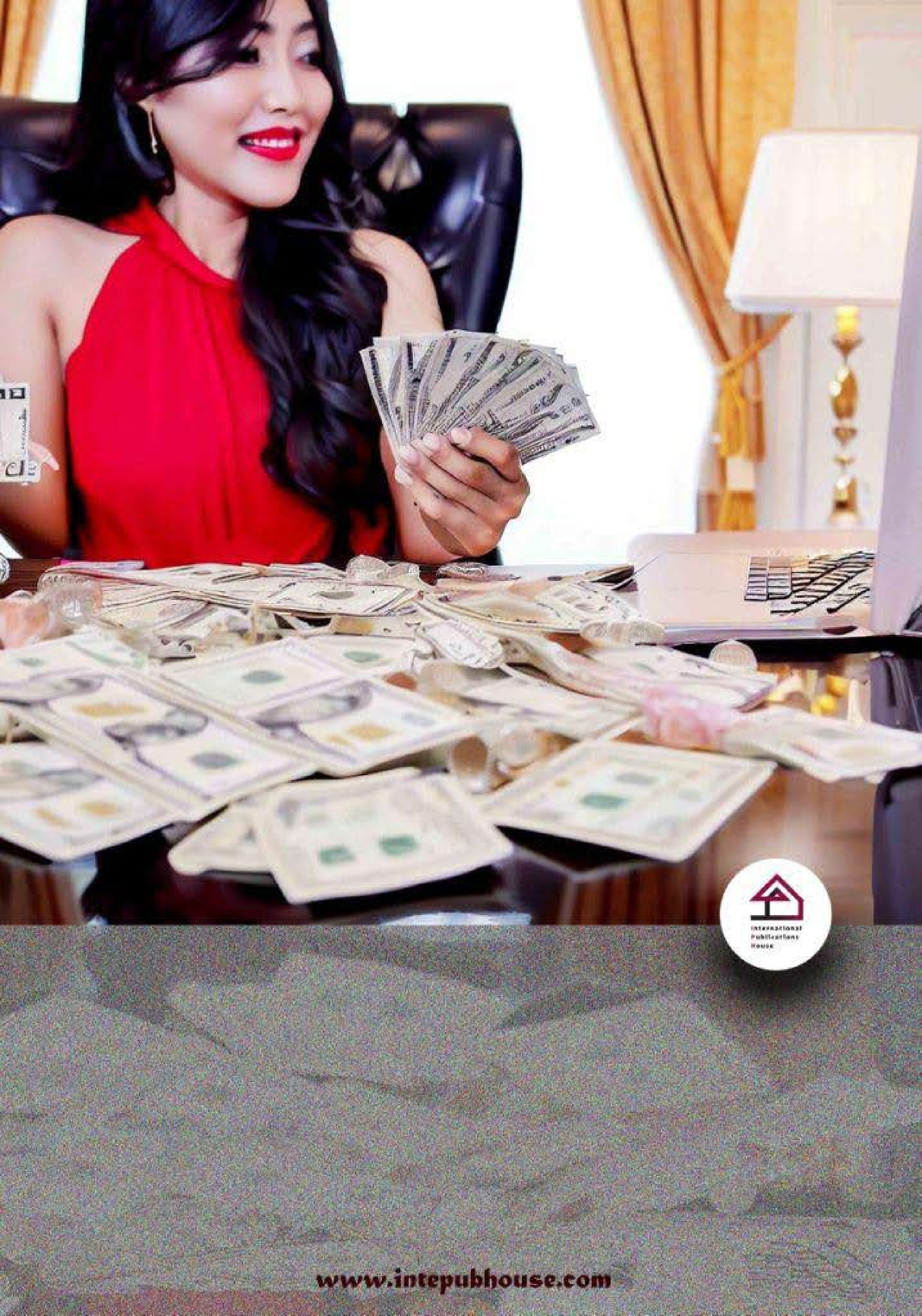
- و السببُ؟

لا يزالُ مجهولاً لدينا، و رُغمَ ذلكَ فإنَّنا راضونَ بما أرادَ الله؛ إذ لا بُدَّ من وجودِ حكمةٍ نجهلُها الآن، و ربَّما سنبقى نجهلُها حتَّى الأبد، إلَّا أنَّنا مقتنعونَ قناعةً راسخةً لا غُبارَ عليها مُطلَقاً بأنَّ إرادةَ اللهِ لا تفعلُ شيئاً للإنسانِ إلَّا لصالحِ الإنسان.

حين تخطو أنت في مراحلِ تنفيذِ مشروعك التجاري، ضَعَ في حساباتك مُسبقاً احتماليَّةَ تدخُّلِ إرادةِ السَّماءِ بإيقافها لحظةَ الولادةِ لديك، فينهارُ مشروعك بالكامل، دُونَ وجودِ أيِّ تقصيرٍ منك مُطلَقاً،

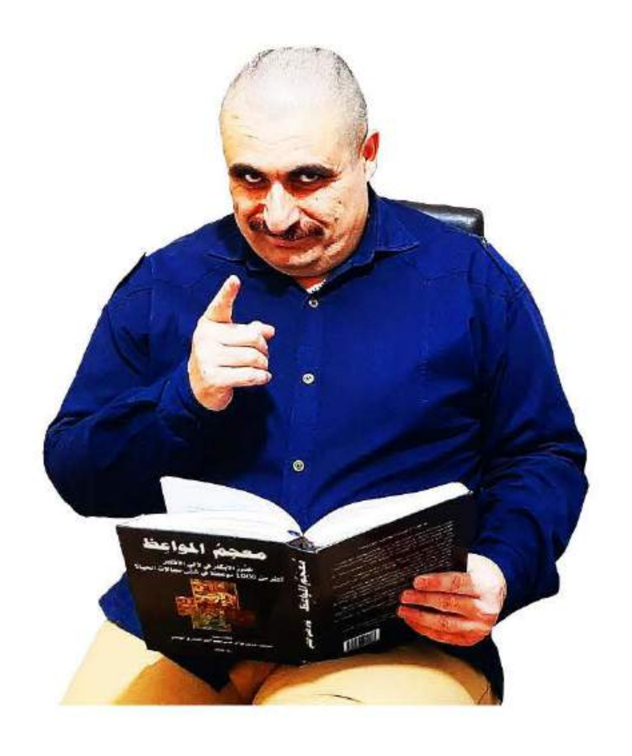
فقط لمُجرَّدِ أنَّ أرادةَ السَّماءِ أرادَت حصولَ ذلك، حينها لا تلُم نفسَك بالتقصير، و لا تظُن أنَّك شخصٌ فاشل؛ لأنَّ شعورك بالتقصيرِ و إحساسك بالفشلِ سيمنعانك من تنفيذِ مشروعك التجاريِّ الآخَر، و يحرمانك من الدخولِ في الطريقِ إلى المال طيلةَ فترةِ شعورك بالتقصيرِ و إحساسِك بالفشل، اِبقَ قويّاً، و حافِظ على توازنِك، و لا تُكُن مِمَّن اِضطرَّ مُرغماً على أن يستيقظَ من واقعٍ جميلٍ عبرَ إيقاظٍ فظٍّ يتركُ غصَّةً في القلبِ مدى الحياة.

إذاً: سِر في جميعِ مراحلِ الولادةِ الطبيعيَّةِ لمشروعك التجاري؛ و ضَع أمامَ عينيك أيضاً احتماليَّةَ تدخُّلِ إرادةِ السَّماءِ في اللحظةِ الحاسمة؛ كي تبقى متوازناً بهمَّتك للمُضيِّ قُدُماً في طريقِ صناعةِ المال؛ لتمتلكَ الرفاهيَّةَ الماليَّةَ و تصلَ سريعاً إلى الثراء.


International
Publications
House
www.intepubhouse.com

ستعرف بعد قليل:

- في طريقك إلى المال ماذا يجبُ عليك فعلُهُ عندما يكونُ للمرضِ انتشارٌ واسعٌ بين البشرِ في مساحاتٍ جغرافيَّةٍ كبيرةٍ أو يكونُ انتشارُهُ في جميعِ أرجاءِ العالَم؟
- لماذا يجبُ عليك أن تضعَ أمامَ ناظريك شريطاً زمنيّاً كاملاً ترى فيه شدَّةَ الفتكِ و الدمارِ الَّذي تتركهُ الجائحةُ أينما حَلَّت؟
- ما أهميَّةُ الآثارِ السلبيَّةِ للجائحةِ و أثرُها في مشروعك التجاري؟
- ما هي أهمُّ الجوائحِ الَّتي اجتاحَتِ البشريَّةَ على مرِّ تاريخها؟



نحنُ اليومَ في زمنٍ صعبٍ، أحوجُ ما نكونُ إليه: أن يُسامحَ أحدُنا الآخَر، أن نُحِبَّ بعضَنا بعضاً، أن يُساعِدَ أحدُنا الآخَرَ بجميعِ الوسائلِ و الإمكانيِّاتِ المُتاحة، أن نتراحَمَ فيما بيننا و نكونُ كالبُنيانِ المرصوصِ يَشُدُّ بعضُنا بعضاً؛ لنجتازَ معاً بنجاحٍ هذا الاختبارَ الصعب.

رافع آدم الهاشمي

(11)

أعلَمُ أنَّهُ مِنَ الصعب:

عندما يكونُ للمرضِ انتشارٌ واسعٌ بينَ البشرِ في مساحاتٍ جغرافيَّةٍ كبيرةٍ أو يكونُ انتشارهُ في جميعِ أرجاءِ العالَم، يكونُ المرضُ آنذاكَ وباءً مُدمِّراً تحتَ اسم الـ (جائحة).

الجوائحُ الَّتي اجتاحَتِ البشريَّةَ على مرِّ تاريخها كثيرةٌ؛ منها:

(١): جائحة طاعون أثينا الَّتي ظهرت في أثينا أثناءَ الحربِ البيلوبونيسيَّةِ في الفترةِ الواقعةِ بين سنة (٤٣٠) إلى سنة (٤٢٦) قبلَ الميلاد، أدَّت إلى قتلِ ربع القوَّاتِ العسكريَّةِ الأثينيَّةِ و ربع سكَّان أثينا أيضاً.

(٢): جائحة الطاعون الأنطوني الَّتي ظهرت في شبهِ الجزيرةِ الإيطاليَّةِ في الفترةِ الواقعةِ بين سنة (١٦٥) إلى سنة (١٨٠) ميلاديَّاً، ثمَّ ظهرت للمرَّةِ الثانيةِ في الفترةِ الواقعةِ بين سنة (٢١٥) إلى سنة (٢٦٦) ميلاديَّاً، أدَّت إلى قتلِ قُرابةِ خمسةِ ملايين إنسان.

(٣): جائحة الطاعون الدملي الَّتي ظهرت في مصرَ ثمَّ انتقلت إلى القسطنطينيَّة في الفترةِ الواقعةِ بين سنة (١٦٥) إلى سنة (١٨٠)

ميلاديًّاً، ثمَّ ظهرت للمرَّة الثانيةِ في الفترةِ الواقعةِ بين سنة (٥٠٠) إلى سنة (٧٠٠) ميلاديًّاً، أدَّت إلى قتلِ قُرابةِ عشرة آلافِ إنسانٍ يوميًّاً، و تسبَّبت في انخفاضِ عددِ سُكَّان أُوربَّا إلى النصف.

(٤): جائحة الطاعون الأسود الَّتي ظهرت في آسيا ثمَّ انتقلت إلى أُوربَّا في الفترةِ الواقعةِ بين سنة (١٣٣٠) إلى سنة (١٣٥٣) ميلاديًّاً، أدَّت إلى قتلِ قُرابةِ (٧٥) مليون إنسان.

(٥): جائحة طاعون الوباء الثالث الَّتي ظهرت في الصين ثمَّ انتقلت إلى الهند و من بعدها إلى أمريكا في الفترةِ الواقعةِ بين سنة (١٨٥٥) إلى سنة (١٩٠٤) ميلاديًّاً، أدَّت إلى قتلِ قُرابةِ عشرة ملايين إنسان.

(٦): جائحة الأنفلونزا الإسبانيَّة الَّتي ظهرت في إسبانيا ثمَّ انتقلت إلى جُزر المحيط الهادئ و المنطقةِ القطبيَّةِ الشماليَّةِ في الفترة الواقعةِ بين سنة (١٩١٨) إلى سنة (١٩٢٠) ميلاديًّاً، أدَّت إلى قتلِ أكثرِ من خمسين مليون إنسان.

(٧): جائحة الكوليرا الأُولى الَّتي ظهرت في البنغال ثمَّ انتقلت إلى الهند و الصين و إندونيسيا و بحر قزوين و روسيا في الفترةِ الواقعةِ بين سنة (١٨١٧) إلى سنة (١٨٦٠) ميلاديًّاً، ثمَّ ظهرت للمرَّةِ الثانيةِ في الفترةِ الواقعةِ بين سنة (١٨٦٥) إلى سنة (١٩١٧) ميلاديًّاً،

أدَّت إلى قتلِ قُرابةِ (٢٣) مليون إنسان منهُم أكثرُ من مليونين في روسيا فقط.

(٨): جائحة الكوليرا الثانية الَّتي ظهرت في روسيا ثمَّ انتقلت إلى هنغاريا و ألمانيا و بريطانيا و فرنسا و كندا و الولايات المتحدة و ساحل المحيط الهادئ في أمريكا الشماليَّة في الفترةِ الواقعةِ بين سنة (١٨٣٢) إلى سنة (١٨٧٥) ميلاديّاً، أدَّت إلى قتلِ قُرابةِ مليون إنسان.

(٩): جائحة الحصبة الَّتي ظهرت في كوبا ثمَّ انتقلت إلى مناطقٍ واسعةٍ من دولِ العالَمِ بما فيها المكسيك و الولايات المتحدة في فتراتٍ مُتعاقِبَةٍ حتَّى سنة (١٩٦٣) ميلاديّاً، أدَّت إلى قتلِ قُرابةِ (٢٠٠) مليون إنسان.

(١٠): جائحة السل الَّتي ظهرت في أُوربَّا ثمَّ انتقلت إلى مناطقٍ واسعةٍ من دولِ العالَمِ بما فيها الهند و بلدان أفريقيا جنوب الصحراء في فتراتٍ مُتعاقِبَةٍ حتَّى سنة (٢٠٠٧) ميلاديّاً، أدَّت إلى قتلِ قُرابةِ (١٠٠) مليون إنسان.

(١١): جائحة الجذام الَّتي ظهرت في أوربَّا الغربيَّة ثمَّ انتقلت إلى مناطقٍ واسعةٍ من دولِ العالَمِ في الفترةِ الواقعةِ بين سنة (٦٠٠) قبلَ

الميلاد إلى سنة (١٠٠٠) بعدَ الميلاد، أدَّت إلى قتلِ أكثرِ من مليون إنسان.

(١٢): حائجة الملاريا الَّتي ظهرت في أوربًا ثمَّ انتقلت إلى مناطقٍ واسعةٍ من دولِ العالَمِ بما فيها الولايات المتحدة في فتراتٍ مُتعاقِبَةٍ حتَّى سنة (٢٠٠٩) ميلاديًّاً، أدَّت إلى قتلِ أكثرِ من مليون إنسان.

جميعُ هذه الجوائحِ و غيرُها "كانت لها انعكاساتٌ مؤلمةٌ على المجتمعاتِ البشريَّة، و معَ تغيُّرِ سلوكِ الإنسانِ و ازديادِ نشاطاتهِ الزراعيَّةِ و الصناعيَّةِ بدأت تظهرُ فيروساتٌ فتَّاكةٌ أودَت بحياة الملايين من البشر"[١١].

هذه الانعكاساتُ المؤلمةُ كان لها أثرُها المدمِّرُ على الكثيرِ من المشاريعِ التجاريَّةِ آنذاك، كما هُو حاصِلٌ في زماننا هذا و نحنُ نعيشُ في عصرِ جائحةِ كورونا.

إنَّ الإبداعَ الفكريَّ الَّذي يجبُ أن تتحلَّى به هُوَ أداةٌ عظيمةُ النفعِ في حالِ استخدمتها أنت للصالحِ العام.

---

[١١] الجوائح عبر التاريخ و الاقتصاد الكلي: مقال للدكتور سلطان جاسم النصراوي، منشور على شبكة الإنترنت سنة (٢٠٢٠) ميلاديًّاً.

- كيف يمكنك فعلُ ذلك؟

دقِّق في جميعِ مُعطياتِ حياةِ الأفرادِ و الجماعاتِ ممَّن انعكسَت عليهِم آثارُ جائحةِ كورونا و أوجِد لهُم حلولاً عمليَّةً تُزيلُ عنهُم هذه الانعكاسات، أو تُقلِّلُ مِن أثرِها عليهِم إلى أدنى درجةٍ مُمكنةٍ في ذلك.

ربُمَّا تكونُ حلولك هذه عبارةً عن مُنتجاتٍ أو خدماتٍ أو طُرقٍ و آليَّاتٍ و استراتيجيَّات، بغَضِّ النظرِ عن شكلِ إبداعِك الفكري، ضَع هذا الشكلَ أو مجموعةَ الأشكالِ في مشروعٍ تجاريٍّ يمكنك من خلالهِ أن تجلُبَ النفعَ لنفسك و للآخرين أيضاً على حَدٍّ سواءٍ.

حاول قدرَ استطاعتك أن تحوِّلَ الآثارَ السلبيَّةَ للجائحةِ إلى آثارٍ إيجابيَّةٍ تتركُ انعكاساتها الإيجابيَّةَ على جميعِ الأفرادِ و الجماعات، خاصَّةً على أُولئكَ الَّذينَ فقدوا أحبَّةً لهُم في جائحةِ كورونا؛ لأنَّ الوقتَ القادمَ الَّذي سنخلِفُ فيهِ كورونا وراءَنا لا بُدَّ أن يكونَ لنا معَهُ فيهِ ذكرياتٌ جميلةٌ تؤكِّدُ لنا تعاضُدَ الإنسان مع أخيهِ الإنسان، و ليسَ مِن ذكرياتٍ جميلةٍ أفضلُ من إبداعك الفكريِّ في مشروعك التجاريِّ ذو الانعكاسِ الإيجابيِّ على الجميعِ قاطبةً دُون استثناء.

هذا ما نكتشفهُ من أسرارٍ ذهبيَّةٍ في كلامِ الملياردير الثري بيل غيتس، إذ يقول:

أعلَمُ أنَّهُ مِنَ الصعب تخيُّلَ ذلكَ في الوقتِ الحالي بينما تتزايدُ الحالاتُ الجديدةُ في جميعِ أنحاءِ العالَم، و لكن! سيأتي وقتٌ يُخلِفُ فيهِ جائحةَ كوفيد تسعة عشر وراءَنا[١٢].

بيل غيتس

لقد ذكرتُ لك في أوَّلِ الحديثِ عن هذا الموضوعِ موجَزاً عن بعضِ الجوائحِ الَّتي اجتاحتِ البشريَّةَ عبرَ التَّاريخِ حتَّى سنواتٍ قليلةٍ مضت؛ لكي أضع أمامَ ناظريك شريطاً زمنيّاً كاملاً ترى فيهِ شدَّةِ الفتكِ و الدمارِ الَّذي تتركهُ الجائحةُ أينما حَلَّت؛ فهيَ لا تُفرِّقُ بينَ صاحبِ بشرةٍ بيضاءٍ و صاحبِ بشرةٍ سوداء، و لا تُفرِّقُ بين شخصٍ يتحدَّثُ اللُّغةَ العربيَّةَ و شخصٍ آخَرٍ يتحدَّثُ اللُّغةَ

[١٢] من أقوال بيل غيتس المذكورة في موقعه الرسمي باللّغة الإنجليزيَّة، الواردة ضمن حديثه أثناء اللقاء الإذاعي الّذي أجرته معه الممثلة و الكاتبة و المغنيّة الأمريكيَّة رشيدة جونز، بتاريخ (٢٠٢٠/١١/١٦) ميلادي.

الإنجليزيَّة، الكُلُّ أمامَ الجائحةِ سواسيةٌ في احتماليَّةِ التعرُّضِ لآثارِ انعكاساتها المؤلمة.

في مقالٍ لي بعنوان:

- كورونا هل هو عقابٌ من الله أم صناعةٌ من البشر؟

منشورٌ على موقعنا الفريد (**جوهر الخرائد**) في بلوجر، ذكرتُ فيه كثيراً من الحقائقِ الخافيةِ عن الكثيرين و الكثيرات، يمكنك الاطِّلاع عليه، لدخولك إلى صفحة (كورونا هل هو عقابٌ من الله أم صناعةٌ من البشر؟) على موقعنا جوهر الخرائد في بلوجر، امسح بعدسة كاميرتك رمز الاستجابة السريعة الموجود في الصُورةِ التالية:



إذاً: اِجعل جميعَ الانعكاساتِ المؤلمةِ لجائحةِ كورونا أو أيِّ جائحةٍ أُخرى، حافزاً يُثيرُ فيك همَّتك للمُضيِّ قُدُماً في طريقِ صناعةِ المال؛ لتمتلكَ الرفاهيَّةَ الماليَّةَ و تصلَ سريعاً إلى الثراء.

أيُّ كيانٍ بدونِ أن يكونَ قيمةً ماليَّةً مُضافةً لأعضائهِ فهُوَ جُهدٌ ضائعٌ لا محالة.

رافع آدم الهاشمي


International
Publications
House
www.intepubhouse.com



واصِل طريقك في تحقيقِ أهدافك مهما كانت العوائق، و مهما كانت الضغوط مِمَّن هُم حولك من أفراد القطيع، امتنع عن الإصغاءِ إليهِم، و أعذرهُم فيما يوجهونهُ إليك؛ فإنَّهُم لا يعلمونَ بأنَّهُم لا يعلمون.

رافع آدم الهاشمي

ستعرف بعد قليل:

- لماذا آلافٌ من المشاريع التجاريَّة الناشئة نجدُها فجأةً تُضيءُ سماء طريق صناعة المال و بعد فترةٍ وجيزةٍ من الزَّمن نجدُها تخبو و تختفي عن الأنظار؟
- ما الَّذي يجبُ عليك وضعُهُ في حساباتك قبلَ أن تبدأ بتحديدِ نشاطك التجاري؟
- ما هو الشيء المهم جدّاً الَّذي يجبُ عليك تذكرهُ دائماً في طريقك إلى المال؟
- ما هو المفهوم الصَّحيح للأجر؟
- ما هو تبادل الأدوار ضمنَ نطاقاتٍ مُحدَّدةٍ و أثرهُ في مشروعك التجاري؟
- ما هو مفهوم الأجر على قدرِ المشقة؟
- ما هي أكبر الأخطاءِ القاتلةِ في مشروعك التجاري؟
- ما هي الآليَّةُ الُمبتكَرةُ منِّي في صناعةِ المال؟
- ما هي آليَّةُ التبادلِ التنمويِّ الُمستدامِ و أثرُها في مشروعك التجاري؟
- ما هي قاعدةُ الأجرِ الَّتي يجبُ عليك أن تعيها جيِّداً؟
- ما هي مزايا أيِّ شركةٍ ناجحةٍ في عالَمِ الأعمال؟

- مع ماذا يتناسبُ ارتفاعُ أجرِ أيِّ نشاطٍ تجاري؟
- هل بالفعلِ يتوجَّبُ عليك أن تعملَ بمشقةٍ لكي تصلَ إلى النجاح؟

السواعِدُ المتكاتفةُ و القلوبُ المتحابَّةُ بإمكانها أن تصنعَ المُعجزات.

رافع آدم الهاشمي

(12)

اِعمَل بمزايا شركة:

أيُّ نشاطٍ تجاريٍّ يحتاجُ إلى عمل؛ لكي يُثمِرَ هذا النشاطُ التجاريُّ و يُعطي نتائجَهُ المنشودةَ فيه.

في الماضي، قبلَ أكثرِ من ثلاثينَ عاماً من يومِنا هذا، حينَ كُنتُ شابّاً يافعاً في مُقتبَلِ العُمر، كان الجميعُ من حوليَ في المجتمعِ ينصحُني بشكلٍ مستمرٍّ بوجوبِ العملِ الشاقِّ لكي أستطيعَ الوصولَ إلى النَّجاح، إلَّا أنَّني كُنتُ أُفكِّرُ كثيراً في نصيحتهِم تلكَ و أتساءَلُ أمامَهُم قائلاً:

- لماذا يتوجَّبُ عَليَّ أن أعملَ بمشقةٍ لكي أصلَ إلى النَّجاح؟
- ألا يمكنُ لي أن أعملَ بشكلٍ صحيحٍ دُونَ مشقةٍ و أصلُ بذلكَ إلى النَّجاح؟
- لماذا وجوبُ العملِ بشكلٍ شاقٍ بدلَ العملِ بشكلٍ صحيح؟

كانَ الجميعُ يُجيبُني الإجابةَ نفسَها في كُلِّ مرَّةٍ:

- لأنَّ الأجرَ على قَدَرِ المشقة.

فَكِّر أنت معي جيِّداً في السببِ الَّذي آمنوا بهِ ليجعلوهُ أساساً راسِخاً لنصيحتهِم العرجاء.

المشقةُ هيَ العناء، و العناءُ هُوَ التعبُ الشديدُ المؤدِّي لإجهادِ النَّفسِ بعملٍ تقومُ أنت به، أيّاً كانَ هذا العمل، عليهِ فإنَّ (الأجرَ على قَدَرِ المشقةِ) يعني أنَّك ستحصلُ على أجرٍ أعلى حينَ تقومُ أنتَ بعملٍ ذي عناءٍ أكثر، و إذا قُمتَ أنت بالعملِ ذاتِهِ معَ عناءٍ أقلَّ فلن تحصلَ إلَّا على أجرٍ أدنى يتناسبُ مع عنائك القليلِ هذا.

هذا هُوَ مفهومُ (الأجر على قَدَرِ المشقة)، و هُو مفهومٌ خاطئٌ لا أساسَ لهُ من الصِّحَّةِ في طريقِ صناعةِ المال.

إنَّ المفهومَ الصَّحيحَ للأجرِ الَّذي أُؤمِنُ بهِ هُو أنَّ الأجرَ يجبُ أن يكونَ على قَدرِ المنفعةِ و ليسَ على قَدرِ المشقة.

عليك أن تعيَ جيِّداً قاعدةَ الأجرِ التالية:

كُلَّما كانَ نشاطُك التجاريُّ أكثرُ نفعاً فهُوَ يستحقُّ أجراً أعلى حتَّى و إن كانَ نشاطُك هذا بدونِ أيَّةِ مشقةٍ منك فيه.

إنَّ ارتفاعَ أجرَ أيِّ نشاطٍ تجاريٍّ يتناسبُ تناسُباً طرديَّاً معَ قيمةِ النفعِ لهذا النشاط؛ فكُلَّما زادت القيمةُ ارتفعَ الأجر، و العكسُ بالعكسِ

صحيحٌ؛ كُلَّما قَلَّتِ القيمةُ انخفضَ الأجر، و هذه القيمةُ تختلِفُ من شخصٍ مُستفيدٍ إلى شخصٍ مُستفيدٍ آخَرٍ، و هذا الاختلافُ في القيمةِ يعتمدُ على درجةِ توافُقِ منفعةِ النشاطِ التجاريِّ معَ رغباتِ و تطلُّعاتِ و احتياجاتِ ذلكَ الشخص الَّذي يُريدُ الانتفاعَ من هذا النشاطِ التجاريِّ ذات العلاقة، سواءٌ كان النشاطُ على شكلِ مُنتَجٍ أو كان على شكلِ خدمة.

قبلَ أن تبدأ بتحديدِ نشاطك التجاري، ضَع في حساباتك المفهومَ الصَّحيحَ لقاعدةِ الأجرِ الَّتي ذكرتُها إليك في أعلاه، و بناءً على هذهِ القاعدةِ اِبدأ أنت بتحديدِ اختيارِك في نوعٍ و شكلِ النشاطِ التجاريِّ الَّذي تريدُ أنت استخدامهُ أثناءَ دخولك في الطريقِ إلى المال.

تذكَّر شيئاً مُهمَّاً للغايةِ جدَّاً، هُوَ: قد يكونُ الْمُنتَجُ و/ أو الخدمةُ ذاتُ قيمةٍ عاليةٍ جدَّاً بالنسبةِ إليك؛ اعتماداً على طبيعةِ هذا الْمُنتَجِ و/ أو هذهِ الخدمة، و كذلكَ اعتماداً على رغباتك و تطلُّعاتك و طموحاتك، و قد يكونُ بالفعلِ مُنتَجُك هذا و خدمتُك هذه ذاتُ قيمةٍ كُبرى، إلَّا أنَّ القيمةَ لدى الآخَرين تكونُ على عكسِ ما تراهُ أنت، و هذا أحَدُ الأسبابِ الخافيةِ عن الكثيرين من أصحابِ المشاريعِ التجاريَّةِ الناشئةِ الَّذينَ يبدؤونَ مشاريعَهُم بحماسٍ شديدٍ ثمَّ بعدَ

فترةٍ قليلةٍ من الزَّمن يتضاءَلُ حماسُهُم هذا لعَدَمِ وجودِ مردودٍ ماليٍّ لنشاطِهِم التجاري، فيُصابونَ بخيبةِ أملٍ تقتُلُ الهِمَّةَ فيهِم، و بالتالي يتَّخذونَ قرارَهُم بالانسحابِ الفوريِّ أو التدريجيِّ من الظهورِ أمامَ الآخرين و من ثُمَّ الخروج من طريقِ صناعةِ المال.

آلافٌ من المشاريعِ التجاريَّةِ الناشئةِ نجدُها فجأةً تُضِيءُ سماءَ طريقِ صناعةِ المالِ و بعدَ فترةٍ وجيزةٍ من الزَّمن نجدُها تخبو و تختفي عن الأنظار، و هذا ما يحدثُ بينَ أوقاتٍ متفاوتةٍ في جميعِ دولِ العالَم، و في شتَّى مجالاتِ النشاطاتِ التجاريَّةِ قاطبةً دونَ استثناء.

إيَّاك أن تُصابَ بخيبَةِ أملٍ، بل حافِظ على توهُّجِ حماسِك، و واصِل طريقك في صناعةِ المال، فقط عليك أن تضعَ قاعدَةَ الأجرِ في حساباتك بشكلٍ دقيق، و ستجدُ أنَّ الظروفَ الَّتي تحيطُ بنشاطِك التجاريِّ قد تغيَّرت إلى الأفضلِ بشكلٍ أكيد.

قبلَ أن تبدأ بتحديدِ مشروعِك التجاريِّ، ضَع أمامَ عينيك جميعَ رغباتِ و تطلُّعاتِ و طموحاتِ الآخرين الَّذين سيستفيدونَ من نشاطاتِك في مشروعِك التجاريِّ هذا، إِسأل نفسَك أوَّلاً:

- ما الَّذي يسعى إليهِ الآخَرون؟

- و ما الَّذي يتطلَّعونَ إليه؟
- و ما الَّذي يطمَحونَ في الوصولِ إليه؟

حَدِّد إجاباتك عن الأسئلةِ الثلاثِ الَّتي ذكرتُها إليك في أعلاهُ، ثمَّ أجِب نفسَك عن الأسئلةِ الثلاثِ التالية:

- هل الْمُنتَجاتُ و/ أو الخدماتُ الَّتي أُقدِّمُها لهُم من خلالِ مشروعيَ التجاريِّ توصِلُهُم إلى ما يسعونَ إليه؟
- هل الْمُنتَجاتُ و/ أو الخدماتُ الَّتي أُقدِّمُها لَهُم من خلالِ مشروعيَ التجاريِّ تضمِنُ لَهُم تحقيقَ ما يتطلَّعونَ إليه؟
- هل الْمُنتَجاتُ و/ أو الخدماتُ الَّتي أُقدِّمُها لَهُم من خلالِ مشروعيَ التجاريِّ تُلبِّي أهدافَهُم في الوصولِ إلى ما يطمَحونَ إليه؟

يجبُ أن تكونَ الإجاباتُ جميعُها بـ (نعم)، سواءٌ كانَ الآخَرون هُم جميعُ النَّاسِ في شتَّى البقاعِ و الأصقاع، أو كانَ الآخَرونَ فئةً مُحَّددةً من البشر، و وِفقَ الـ (نعم) هذهِ اِبدأ أنت بتحديدِ نوعِ و شكلِ نشاطاتك في مشروعِك التجاري، و انطلِق في طريقِ صناعةِ المال.

إن كانت الإجاباتُ هي (لا)، فاعلَم أنَّ الْمُنتَجاتَ و/ أو الخدماتَ الَّتي تُقدِّمُها أنت لَهُم من خلالِ مشروعِك التجاريِّ هي مُنتجَاتٌ و/ أو خدماتٌ لا قيمةَ فيها لديهِم، و في هذهِ الحالةِ فأنا أنصحُك بالتوقُّفِ فوراً عن نشاطاتِك التجاريَّةِ هذهِ و ابدأ بالبحثِ حالاً عن نشاطاتٍ تجاريَّةٍ أُخرى تكونُ فيها مُنتجاتُ و/ أو خدماتُ مشروعِك التجاريِّ ذات قيمةٍ لدى الآخَرين، و ليسَ ذات قيمةٍ لديك أنت فقط.

بهذهِ الطريقةِ تكونُ أنت قَد بدأت العملَ بمزايا شركةٍ صغيرةٍ، و ليسَ بمزايا فردٍ لا يمتلِكُ شيئاً سوى رغبة الدخولِ في طريقِ صناعةِ المالِ دُونَ أن يمتلكَ أيَّ وسيلةٍ من وسائلِ الوصول.

هذا ما نكتشفهُ من أسرارٍ ذهبيَّةٍ في كلامِ الملياردير الثري كارلوس سليم، إذ يقول:

اِعمَل بمزايا شركةٍ صغيرةٍ[١٣].

كارلوس سليم

[١٣] من أقوال كارلوس سليم المذكورة في موقعه الرسمي باللُّغة الإنجليزيَّة، الواردة ضمن مبادئه في أعمال المجموعة، و قد تمَّ إيصالها إلى أقاربه و زملائه و موظَّفيه و القِوى العاملة لديه، و هي مبادئ أخذها كارلوس من دروس الأعمال عن والدهِ الَّذي أحضرهُ للعمل في سن مبكرة و لاحظ اهتمامه الفريد بالتجارة.

المزايا السبعة لأيِّ شركةٍ ناجحة:

إنَّ مزايا أيِّ شركةٍ ناجحةٍ هي الأمورُ السبعةُ التاليةُ (حسبَ الأولويَّةِ من السابقِ إلى اللاحق):

(١): القُدرةُ على الابتكار.

(٢): مواكبَةُ العصر.

(٣): المرونةُ في الأعمال.

(٤): الإنتاجيَّة.

(٥): النموُّ باتِّساع.

(٦): الاقتصادُ في النفقات.

(٧): الاهتمامُ بالعُملاء.

لا بُدَّ من أن تكونَ لك رؤيةٌ تنمويَّةٌ مُستدامَةٌ لكي تستطيعَ الوصولَ سريعاً إلى الثراء، و هذهِ الرؤيةُ التنمويَّةُ المُستدامَةُ توجِبُ عليك أن تتصفَ باستمرارٍ بجميعِ المزايا السبعةِ المذكورةِ في أعلاه، و يجبُ عليك أن تعكِسَ جميعَ هذه المزايا السبعة على مشروعِك التجاريِّ أيضاً باستمرار.

إنَّ رؤيتي التنمويَّةَ المُستدامَةَ قائمةٌ على أساسِ التحالُفاتِ المُستمرَّةِ مدى الحياة، و هذه التحالُفاتُ تكونُ مستمرَّةً حينَ يعتمِدُ جميعُ الأطرافِ فيها على مبدأ العدالةِ الَّذي هُوَ إعطاءُ كُلِّ حقٍّ حقَّهُ، و الجميعُ فيها يلتزمُ بهذا المبدأ حينَ تلتزِمُ أنت أوَّلاً به، أنت الَّذي تقعُ عليك مهمَّةُ تشكيلِ هذهِ التحالُفاتِ المُستمرَّة.

ابدأ بتشكيلِ فريقِ عمَلٍ خاصٍّ بك، و اجعل لكُلِّ عضوٍ من أعضاءِ الفريقِ دَوراً عمليّاً في مشروعِك التجاريِّ هذا، سواءٌ كان الدَورُ العمليُّ بارزاً بشكلٍ ملحوظٍ أمامَ الآخَرين أو كانَ مُستتِراً عليهِم و بارزاً أمامَك من وراءِ الكواليس، و بناءً على الدَورِ الَّذي يكونُ فيهِ العضو من أعضاءِ فريقِك قُم أنت بتوزيعِ الأرباحِ إليهِم توزيعاً عادلاً يتناسَبُ مع مقدارِ القيمةِ الَّتي قدَّموها إليك و لِعُملائِك من خلالِ أدوارِهِم في مُنتَجاتِ و/ أو خدماتِ مشروعِك التجاريِّ هذا.

اِعمَل أنت بهذهِ الطريقة، و ليعمَل بها أيضاً كُلُّ واحدٍ من أعضاءِ فريقك؛ فمِن خلالِ الطريقةِ هذه ستنطلِقونَ جميعاً (أنت و هُم) بمجموعةٍ من المشاريعِ التجاريَّةِ المُستدامَةِ الَّتي تجلِبُ النفعَ لك و لفريقِك و للجميعِ سويَّةً على حَدٍّ سواءٍ، و ستصِلُ سريعاً أنت و كُلُّ أعضاءِ فريقِك إلى الثراء.

و هذا ما تحدَّثتُ عنهُ بتجربةٍ عمليَّةٍ مُبتكَرةٍ منِّي في موضوعٍ بعنوانٍ:

- أسرارٌ خطيرةٌ عن كيفيَّةِ وصولك إلى الثراء.

يمكنك الاطِّلاع عليه، لدخولك إلى صفحة (أسرار خطيرة عن كيفيَّةِ وصولك إلى الثراء) على موقعنا ألايكا في بلوجر، امسح بعدسة كاميرتك رمز الاستجابة السريعة الموجود في الصُّورةِ التالية:



إنَّ التفكيرَ الجَمَعيَّ هُوَ الَّذي يقودُك و يقودُ أعضاءِ فريقِك سريعاً إلى الثراء، أمَّا التفكيرُ الفرديُّ فهُو يقودُك و يقودُهُم سريعاً إلى الفقرِ لا محالة، و مِن أكبرِ الأخطاءِ القاتلةِ إليك و للآخَرين معاً حين تؤمنُ أنت بأنَّ شركتك هيَ لك أنت فقط و ليسَت لك و لكُلِّ عضوٍ من أعضاءِ فريقِك الخاص.

اِفترِض أنَّ فريقَك الخاصَّ مكوَّنٌ من سبعةِ أشخاصٍ، في هذهِ الحالةِ فإنَّ كُلَّ شخصٍ منكم يبدأ بتأسيسِ شركتهِ التجاريَّةِ و ينطلقُ من خلالِ الفريقِ ذاتهِ بمُنتَجاتٍ و/ أو خدماتِ مشروعِهِ التجاريِّ، وبهذهِ الطريقةِ ستبدؤونَ أنتُم السبعةُ معاً بإنشاءِ سبعةِ شركاتٍ تجاريَّةٍ و رعايةِ سبعةِ مشاريعٍ تجاريَّةٍ ذاتِ طابعٍ تنمويٍّ مُستدام، يجلبُ النفعَ الأكيدَ لكُلِّ واحدٍ منكُم أنتُم الأشخاصُ السبعةُ و لجميع عُملاءِ مشاريعِكُم التجاريَّةِ السبعةِ أيضاً.

اِبدؤوا معاً سويَّةً منذ الآن، و ستكبرونَ معاً، و في المستقبلِ الآتِ ستكونون أصحابَ أكبرِ شركاتٍ تجاريَّةٍ في العالَمِ كُلِّهِ قاطبةً دُونَ استثناءٍ؛ يسعى إليكُم أصحابُ الشركاتِ الأُخرى لعَقدِ شراكاتٍ استثماريَّةٍ معَكُم؛ لتزدادوا قُوَّةً أكثرَ فأكثر، و تزدادون جميعاً قُدرةً أكبرَ في صناعةِ المال، بما فيهِ نفعٌ للجميعِ قاطبةً دُونَ استثناء.

- هل اتضحَت لك رؤيتي التنمويَّة المُستدامة؟

هي عبارةٌ عن تبادلِ الأدوارِ ضمنَ نطاقاتٍ مُحدَّدة.

- كيفَ يحدثُ هذا التبادل؟

كُن أنت صاحِبَ شركتِك التجاريَّةِ و قائِدَ فريقِك الخاصِّ في مشروعِك التجاريِّ، و في الوقتِ ذاتهِ أيضاً كُن عضواً ضمنَ الفريقِ الخاصِّ بكُلِّ شركةٍ تجاريَّةٍ يؤسِّسُها كُلُّ واحدٍ من أعضاءِ فريقِك الخاصِّ، و هكذا ليكُن كُلُّ واحدٍ منكُم أنتُم الأشخاصُ السبعةُ، كُلُّ واحدٍ هُو صاحِبُ شركتِهِ التجاريَّةِ و قائِدُ فريقِهِ الخاصِّ في مشروعِهِ التجاريِّ، و كُلُّ واحدٍ من أعضاءِ الفريقِ يكونُ عضواً فاعلاً في الفريقِ الآخَر، فيقودُ كُلُّ واحدٍ منكُم فريقَهُ الخاصَّ ضمنَ شركتِهِ التجاريَّةِ، و في الوقتِ ذاتهِ معاً يعاضِدُ الأعضاءَ الآخَرينَ ببناءِ الشركاتِ الأُخرى الَّتي يقودُها أصحابُها من أعضاءِ فريقِك الخاص.

بهذهِ الآليَّةِ المُبتكَرةِ منِّي أنا **رافع آدم الهاشمي** في صناعةِ المال، الَّتي أطلقتُ عليها اسم (آليَّة التبادلِ التنمويِّ المُستدام)، يمكنك أنت و كُلُّ واحدٍ من أعضاءِ فريقِك الخاصِّ أن تَصِلوا سريعاً إلى الثراءِ من خلالِ تحقيقِ كُلِّ واحدٍ فيكُم رغباتَهُ و تطلُّعاتَهُ و طموحاتَهُ، دُونَ أن ينتهِكَ رغباتَ و تطلُّعاتَ و طموحاتَ العضوِ الآخَرِ في الفريقِ الخاص.

و كلّما زادَ عددُ أعضاءِ فريقِك الخاص، زادَت عضويَّتُك في الفِرَقِ المُرتبطةِ بهؤلاءِ الأعضاء، فزادَت بذلكَ عَددُ الشركاتِ التجاريَّة، و زادَت مشاريعُكُم التجاريَّةُ المُستدامَة، و زادَ النفعُ للبشريَّةِ كُلِّها دُونَ استثناء.

إذاً: اِعمَل بمزايا شركةٍ صغيرةٍ معَ رؤيةٍ تنمويةٍ مُستدامَة؛ و واصِل توهُّجَ همَّتك للمُضيِّ قُدُماً في طريقِ صناعةِ المال؛ لتمتلك الرفاهيَّةَ الماليَّةَ و تصِلَ سريعاً إلى الثراء.



www.intepubhouse.com

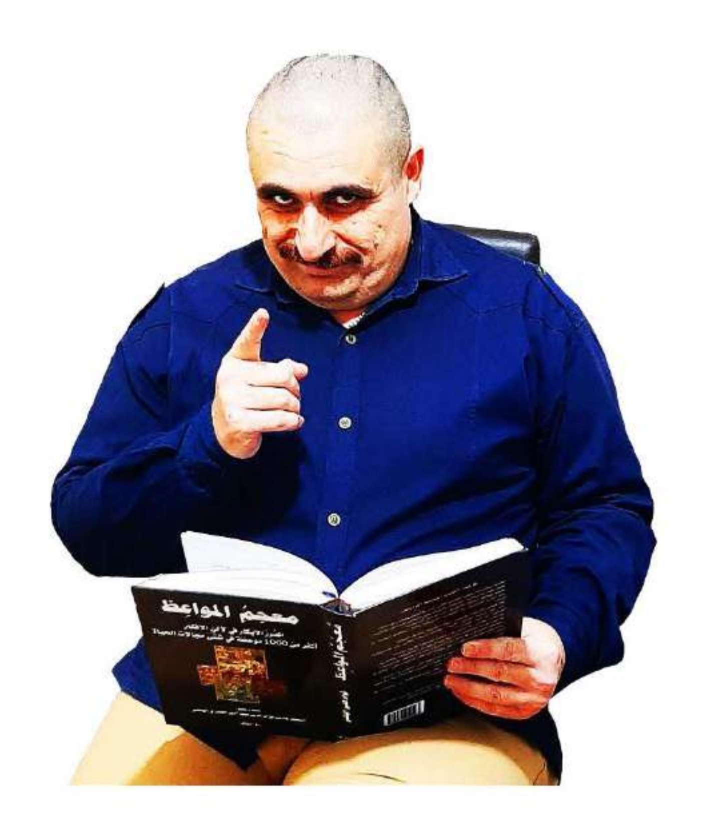


مَن يُدرِكُ كيفَ يتعلَّم، فهُوَ يعلَمُ ما يكفي لتحقيقِ النَّجاح.

رافع آدم الهاشمي

ستعرف بعد قليل:

- ما الَّذي يجبُ أن يتحقَّقَ في مشروعِك التجاريّ لكي لا يكون أداةَ قمعٍ عليك و على الآخرين معاً؟
- ما الَّذي يجبُ عليك وضعُهُ في حساباتك قبلَ البدءِ بتأسيسِ شركتِك التجاريَّة؟
- ما هو السرُّ وراءَ هذا التاجرِ الجديد؟
- ما هو المعنى الاصطلاحيُّ للتجارة؟
- ما هو المعنى اللُّغويُّ للتجارة؟
- ما هو بابُ الدخولِ إلى أسرارِ التجارةِ الرابحة؟
- ما هو شرطُ التجارة؟
- ما هي أساسيّاتُ شرطِ التجارةِ السبعةُ؟



مَن يكون معك صادقاً في كُلِّ شيءٍ على الإطلاق، لا بُدَّ أن يكون شخصاً أميناً يستحقُّ منك كُلَّ الاحترامِ و التقديرِ و التكاتفِ و التعاضُدِ معَهُ في كُلِّ شيءٍ على الإطلاقِ أيضاً.

رافع آدم الهاشمي

(13)

أقلُّ الأسعار:

التجارةُ بمعناها اللُّغويِّ هي تحريكُ المالِ عن طريقِ البيعِ و الشراءِ لغرَضِ الحصولِ على الربح.

و التجارةُ بمعناها الاصطلاحيِّ هي تبادلُ السِّلعِ و/ أو الخدماتِ تبادلاً طوعيّاً مقابلَ شيءٍ مُتَّفقٍ عليهِ (كالمالِ مثلاً) يحقّقُ المنفعةَ لكِلا الطرفين.

إذاً: شرطُ التجارةِ هُوَ تحقيقُ الربحِ و المنفعةِ لكِلا طَرفَيِّ التبادُلِ في أيِّ عمليَّةِ تبادُلٍ لأيِّ مُنتَجٍ من المنتَجاتِ أو خدمةٍ من الخدمات.

مشروعُك التجاريُّ هُوَ وسيلةٌ توصِلُك إلى الربحِ و المنفعة، و في الوقتِ ذاتِهِ أيضاً هُوَ وسيلةٌ لزبائنك و عُملائك توصِلُهُم كذلكَ إلى الربحِ و المنفعة.

ما لَم يتحقَّق الربحُ و المنفعةُ في مُنتجاتِ و/ أو خدماتِ مشروعِك التجاريِّ لن يكونَ نشاطُك التجاريُّ هذا تجارةً؛ إنَّما سيكون أداةَ قمعٍ عليك و على الآخَرين معاً.

هذا يعني أنَّك قبلَ البدءِ بتأسيسِ شركتِك التجاريَّة، بلَ قبلَ بدئِك بتحديدِ مشروعِك التجاريِّ، يجبُ عليك أن تضعَ في حساباتك وجوبَ تحقيقِك شرطَ التجارةِ أوّلاً ثمَّ بعدَ ذلكَ اِبدأ بخطواتِ دخولك إلى طريقِ صناعةِ المال؛ لتمتلكَ الرفاهيَّةَ الماليَّةَ و تصِلَ سريعاً إلى الثراء.

تحقيقُك شرطَ التجارةِ يتطلَّبُ منك جميعَ أساسيَّاتِ شرطِ التجارةِ السبعةِ التاليةِ (حسبَ درجةِ أهمِّيَّتها من السابقِ إلى اللاحق):

(١): الالتزامُ بمكارمِ الأخلاق، مثل: العِفَّة و المروءة و التواضع.

(٢): الابتعادُ عن مساوئِ الأخلاق، مثل: الطمع و الجشع و البخل.

(٣): الاتِّصافُ بالصدقِ الْمُطلَقِ في جميعِ مُعاملاتك.

(٤): الإحسانُ إلى الأيتامِ و المُحتاجينَ و الفُقراء.

(٥): التساهُلُ مع جميعِ الأشخاص.

(٦): التجاوزُ عَن الْمُعسرين.

(٧): عدمُ اللجوءِ إلى الوسائلِ المذمومةِ، مثل: الربا و الاحتكار و الغش.

و هذه الأمورُ السبعةُ توجبُ على مُنتجاتِ و/ أو خدماتِ مشروعِك التجاريِّ أن تكونَ بأعلى جَودَةٍ و بأقلِّ الأسعارِ في أيِّ زمانٍ و في أيِّ مكان، و مع جميعِ الأشخاصِ قاطبةً دُون استثناءٍ، بغَضِّ النظرِ عن عِرقِ أحدِهم أو انتمائِهِ أو عقيدتِهِ، أو لونِ بشرتِهِ أو لُغتِهِ أو جنسِهِ (ذكراً كان أو أُنثى) أو جنسيِّتِهِ، أو درجتِهِ العلميَّةِ أو مكانتِهِ الاجتماعيَّةِ أو مرحلتِهِ العُمريَّة.

بهذهِ الطريقةِ تستطيعُ أنت أن تصِلَ سريعاً إلى الثراء.

هذا ما نكتشفهُ من أسرارٍ ذهبيَّةٍ في كلامِ الملياردير الثري سام والتون، إذ يقول:

أقلُّ الأسعارِ في أيِّ وقتٍ و في أيِّ مكان[١٤].

سام والتون

[١٤] من أقوال سام والتون المذكورة في موقعه الرسمي باللّغة الإنجليزيَّة.

أسرارُ التاجرِ اليهوديِّ الجديد:

قبلَ (٥٩) عاماً من يومِنا هذا، تحديداً في سنةِ (١٩٦٣) ميلاديًّاً، كانَ والدي مِن أشهَرِ تُجَّارِ العطورِ في مدينةِ النجفِ في العراق، و لأنَّهُ كان يتَّصفُ بشكلٍ ملحوظٍ جدّاً بجميعِ أساسيَّاتِ شرطِ التجارةِ السبعة، فقَد أصبحَ آنذاكَ ملاذاً آمِناً يلجأُ إليهِ جميعُ الأشخاصِ في السُّوقِ من أجلِ حَلِّ مشاكلِهِم التجاريَّةِ و الشخصيَّةِ و الاحتكامِ إلى آرائهِ السديدةِ في أيِّ مُعاملةٍ صعبةٍ لا يستطيعونَ إتمامَها من مُعاملاتهِم أيّاً كانَ نوعها، سواءٌ كان أولئكَ الأشخاصُ من التُجَّارِ معَهُ في السُّوقِ أو كانوا من الزبائنِ و العُملاءِ لديهِ أو لدى جميعِ التُجَّار، لذا كانَ الجميعُ يضعونَ لديهِ أسرارَهُم و جميعَ أمورِهِم الخافيةِ عن الآخرين، و كان هُوَ دائماً عندَ حُسنِ ظَنِّ الجميعِ بهِ قاطبةً دُونَ استثناءٍ، فكانَ هُوَ صندوقَ أسرارِهِم الأمينَ الكتومَ و مُعينُهُم المستمرُّ في أيِّ شِدَّةٍ يقعونَ فيها.

من بينِ الوقائعِ الَّتي جَرَت معَهُ في ذلكَ الزَّمان، حدَّثني والدي بتفاصيلِ الواقعةِ التالية:

كان يوجدُ معَهُ في السُّوقِ ثلاثُ تُجَّارٍ مُتخصِّصينَ ببيعِ الموادِ الغذائيَّة، و مِن بين هذه الموادِ كانت مادَّةُ السُكَّر، و كانَ التُجَّارُ

الثلاثةُ مُتحابُّونَ فيما بينهُم و متّفقونَ دائماً على البيعِ بسعرٍ موحَّدٍ لا يختلفونَ فيه، فكانَ كُلُّ واحدٍ منهُم لَهُ زبائنُهُ و عُملاؤه، رُغم أنَّ المسافةَ الَّتي تفصِلُ بينَ محلِّ كُلِّ تاجرٍ هي مسافةٌ قريبةٌ لا تتجاوزُ الـ (١٦) متراً، و كانَ الثلاثةُ كغيرِهِم من التُجّارِ في ذلكَ السُّوقِ من التجّارِ العراقيينَ العربِ الصَّالحينَ الأخيار.

ذاتَ يومٍ تمَّ افتتاحُ محلٍّ لتاجرٍ جديدٍ في السُّوق، كانَ صاحِبُ المحلِّ الجديدِ تاجراً عراقيّاً يهوديّاً يبدو عليهِ الصَّلاح، كان يتحدَّثُ اللهجةَ العراقيَّةَ بطَلاقةٍ شديدةٍ، و كانَ يفتخِرُ أمامَ الآخرين بأنَّهُ عراقيٌّ من أُصولٍ يهوديَّةٍ بالنَّسَب، و كانَ جميعُ التُجّارِ الآخَرينَ يحترمونهُ و يُعاملونهُ مُعاملةَ الأخِ لأخيه.

كان التاجرُ الجديدُ مُختصّاً ببيعِ مادَّةٍ واحدةٍ فقط، هي: السُكَّر.

منذُ اليومِ الأوَّلِ لافتتاحِ محلِّهِ بدأَ التاجرُ الجديدُ عرضَ بضاعتهِ بسعرٍ مُنخفضٍ عن سعرِ السُكَّرِ الَّذي يبيعُهُ التُجّارُ الآخرون في السُّوق، فبدأت الزبائنُ تنتقلُ بالتدريجِ مِن أُولئكَ التُجّارِ متوجِّهينَ إليهِ لشراءِ السُكَّرِ بسعرٍ مُنخفِض.

ظنَّ التُجّارُ الآخرونَ أنَّ التاجرَ الجديدَ يلجأُ إلى طريقةِ تخفيضِ الأسعارِ عندَ أوَّلِ افتتاحِ محلِّهِ فقط؛ من أجلِ جذبِ الزبائنِ

إليه، ثمَّ بعدَ مُدَّةٍ من الزَّمن، حينَ يعتادُ الزبائنُ على وجوده، سيرفعُ الأسعارَ إلى السِّعرِ الَّذي يبيعُ فيهِ بقيَّةُ التُجَّار، و بهذهِ الطريقةِ سيرجعُ زبائنُهُم إليهِم لاحقاً لا محالة، لذا ظلَّ التُجَّارُ يُراقبونَ الوضعَ بصمتٍ دونَ أن يعترِضوا على تصرُّفاتِ التاجرِ الجديد.

خلال أيَّامٍ قليلةٍ أصبحَ التاجرُ الجديدُ أحَدَ الَّذينَ يثقونَ بوالدي، و بدأ يقضي أغلبَ وقتِ فراغهِ مع والدي يتجاذبونَ أطرافَ الحديثِ في شتَّى مواضيعِ الحياة، و خلالَ شهرين اثنين فقط توطَّدتِ العلاقةُ بين التاجرِ الجديدِ و بينَ والدي.

خلالَ الشهرينِ بتمامهِما لم يرفع التاجرُ الجديدُ سعرَ السُكَّرِ مُطلَقاً، فازدادَ أعدادُ الزبائنِ لديهِ بشكلٍ ملحوظٍ، و أصبحَ الزبائنُ عُملاءً دائمينَ لديهِ لا يتخلَّونَ عن الشراءِ منه؛ وصَلَت إلى درجةِ أنَّ السُكَّرَ لديهِ قد نفدَ بالكاملِ و لَم يتبقَّ منهُ شيءٌ للبيعِ على مدى أكثرِ من ثلاثةِ أيَّامٍ متواصلة، و طيلةَ هذهِ الأيَّامِ المتواصلةِ كان عُملاؤهُ يأتونهُ باستمرارٍ ليسألوه:

- هل وصلَ السُكَّر؟ أم أنَّهُ يحتاجُ في وصولهِ إلى وقتٍ أكثر؟

و رُغمَ أنَّهُم يجدونَ السُكَّرَ موجوداً لدى التُجَّارِ الآخَرين، إلَّا أنَّهُم لا يشترونَ السُكَّرَ منهُم، و يُصرُّونَ على الانتظارِ حتَّى يأتي السُكَّرُ إلى محلِّ التاجرِ الجديدِ فيشترونَ منه.

بدأ الغيضُ ينتابُ التُجَّارَ الآخرين في السُّوقِ الَّذينَ يبيعونَ السُكَّرَ أيضاً، و أخذوا يسألونَ النَّاسَ:

- لماذا لا تشترونَ مِنَّا السُكَّرَ رُغمَ نفادهِ من التاجرِ الجديدِ و وجودُهُ لدينا بكمِّياتٍ كثيرة؟

فكانَ الجميعُ يُجيبونهُم بجوابٍ مُتطابقٍ، هُوَ:

- لأنَّ التاجرَ الجديدَ يبيعُ السُكَّرَ بسعرٍ أقل.

احتارَ التُجَّارُ الآخرونَ في أمرِ هذا التاجرِ الجديدِ، و أخذوا يناقشونَ مع أنفسُهِم بحثاً عن سؤالِهِم المُتكرِّر:

- جميعُنا نحنُ التُجَّارُ و التاجرُ الجديدُ نشتري السُكَّرَ من مَصدَرٍ واحدٍ و بالسِّعرِ ذاتهِ أيضاً، فكيفَ يربحُ هذا التاجرُ الجديدُ و هُوَ يبيعُ السُكَّرَ بسعرٍ أقل؟

الشيءُ الَّذي جعلَ التُجَّارَ يزدادونَ حيرةً؛ هُوَ أنَّ شهرَ رمضانَ قَد أوشكَ على المجيء، لم تبقَ أمامَ شهرِ رمضان سوى أيَّامٍ قليلةٍ، و

إذا بالتاجرِ الجديدِ يُعلِنُ لزبائنهِ و عُملائهِ أنَّ سعرَ السُكَّرِ سيُباعُ بنصفِ سعرهِ الحاليِّ طيلةَ أيّامِ شهرِ رمضان؛ دعماً منهُ لجميعِ العوائلِ بكافَّة طبقاتها، و خاصّةً العوائل ذات الدخلِ المحدود؛ لأنَّهُ يعلَمُ مُسبقاً أنَّ العوائلَ في المدينةِ تُحِبُّ صُنعَ الحلويّات بكثرةٍ في بيوتها أثناءَ شهرِ رمضان، و الحلويّاتُ الكثيرةُ تحتاجُ إلى سُكَّرٍ كثير، لكنَّهُ طلبَ من الزبائنِ و العُملاءِ شيئاً واحداً فقط، تضمَّنهُ قولُهُ لهُم:

- اشتروا الكميَّةَ الَّتي تحتاجونَ إليها يوميّاً على قَدرِ احتياجكم إليها في ذلكَ اليوم، و افسحوا المجالَ لغيرِكُم كَي يشتري هُوَ الآخَر، فينتفعَ الآخَرُ كما تنتفعونَ أنتُم أيضاً.

و قالَ لهُم كلمتَهُ الأخيرة:

- أنا أثِقُ بكُم، لذا فكُلُّ شخصٍ يطلبُ الكميَّةَ الَّتي يُريدُها سأعطيهِ الكميَّةَ كما أراد، لن أرُدَّ أحَداً منكُم مُطلَقاً، طالما كان السُكَّرُ موجوداً لديَّ.

احتارَ التُجّارُ الآخرونَ في أمرِ هذا التاجرِ الجديدِ حيرةً كبيرةً، و أخذوا يناقشونَ مع أنفُسِهم بذهولٍ و استغرابٍ شديدٍ بحثاً عن سؤالِهم المحيِّرِ بالنسبةِ إليهِم:

- جميعُنا نحنُ التُّجّارُ و التاجرُ الجديدُ نشتري السُكَّرَ من مَصدَرٍ واحدٍ و بالسِّعرِ ذاتِهِ أيضاً، فكيفَ يربحُ هذا التاجرُ الجديدُ و هُوَ يبيعُ السُكَّرَ طيلةَ أيّامِ شهرِ رمضان بنصفِ سعرِ السُكَّرِ الَّذي يبيعهُ الآن بسعرٍ أقلَّ من سعرِنا بتفاوتٍ ملحوظ؟
- هل هذا التاجرُ يمزحُ معَ النَّاس؟
- أمْ أنَّهُ يكذبُ عليهِم فيأتي شهرُ رمضان و لن يبيعَهُم بنصفِ السِّعرِ كما قالَ بذرائعٍ يدَّعيها لاحقاً؟
- أم أنَّ التاجرَ هذا مجنون؟
- أم أنَّهُ يُحِبُّ جلبَ الخسارةَ لنفسِهِ على مدى ثلاثينَ يومٍ باستمرارٍ كما فعلَ قبلها و سيفعلُ بعدها إن صدقَ بكلامِهِ هذا و باعَ السُكَّرَ في شهرِ رمضان بنصفِ السِّعرِ الَّذي يبيعهُ الآن؟
- و هل يوجَدُ تاجرٌ يُحِبُّ جلبَ الخسارةَ لنفسِهِ؟
- ما هو السرُّ وراءَ هذا التاجرِ الجديد؟

قرَّر التُجَّارُ أن ينتظروا مجيءَ شهر رمضان؛ و ينظروا بأنفسِهِم مدى مصداقيَّة هذا التاجرِ الجديدِ الَّذي يبدو على ظاهرهِ الصَّلاح:

- هل يفي بكلامِهِ كما قال؟
- أم أنَّه يتنصَّلُ من كلامه؟

جاءَ شهرُ رمضان، و أوفى التاجرُ الجديدُ بكلامه، باعَ السُكَّرَ للجميعِ بنصفِ السِّعرِ الَّذي كانَ يبيعُ به قبلَ شهرِ رمضان.

تداولَ التُجَّارُ الثلاثةُ الأمرَ فيما بينهُم، و قرَّروا باتِّفاقهِم معاً، أن يعرضوا على التاجرِ الجديدِ فكرةَ شرائهِم جميعَ كميَّةِ السُكَّرِ الّتي لديهِ بالسِّعرِ الَّذي يبيعُهُ الآن إلى زبائنهِ و عُملائهِ المتزايدينَ يوماً بعدَ يوم، و بهذهِ الطريقةِ يضمنونَ نفادَ السُكَّرِ منهُ و يكونُ السُكَّرُ لديهم فقط طيلةَ أيَّامِ شهرِ رمضان، إلَّا أنَّهُم كانوا مُتردِّدين في طرحِ الفكرةِ عليه؛ لأنَّهم كانوا يعلمونَ في قرارةِ أنفُسِهم أنَّ فكرتَهُم هذهِ مرفوضةٌ رفضاً قاطِعاً لا محالة، لكنَّهُم قرَّروا المحاولةَ بعرضِ فكرتِهم هذهِ على التاجرِ الجديدِ بذريعةٍ كاذبةٍ أنَّهم يريدونَ صُنعَ حلوياتٍ كثيرةٍ و يوزِّعونها على النَّاسِ مجَّاناً في مدينةٍ أُخرى.

توجَّهَ التُجَّارُ الثلاثةُ إلى التاجرِ الجديدِ، و عرضوا فكرتَهُم معَ ذريعتهِم الكاذبة، كانَ التاجرُ الجديدُ يبتسمُ إليهِم و هو يستمِعُ لكلامهِم بصمتٍ شديدٍ، و ما أنَّ أنهى التُجَّارُ كلامَهُم و ملامِحُ وجهِهِم تكشِفُ كذبتَهُم قبلَ حركاتِ أيديهِم، قالَ التاجرُ الجديدُ مُخاطباً التُجَّارَ الثلاث:

- بالنسبةِ لي أنا لا يهمُّني سببُ شرائكم السُكَّرَ منِّي؛ فأنا تاجرٌ، و التاجرُ يريدُ تحقيقَ الربح و المنفعة، الشيءُ الوحيدُ الَّذي يهمُّني هو أن تخبروني بشكلٍ مُحدَّدٍ كم هي الكميَّةُ الَّتي تريدونَ شراءَها منِّي بالضبط بعدَ شرائكم كُلَّ الكميَّةِ الموجودةِ لديَّ الآن؟ فأنا قد وافقتُ على عرضِكم هذا و سأبيعكم كُلَّ السُكَّرِ الَّذي لديَّ الآن، بشرطِ أن أستلمَ الثَمَنَ كاملاً قبلَ لحظةِ تسليمِ السُكَّرِ إليكم، و أيُّ كميَّةٍ أُخرى تريدونها من السُكَّرِ أنا مُستعدٌّ لبيعها لكُم باستمرار.

كانَ جوابُ التاجرِ الجديدِ كأنَّهُ ناقوسُ جرسٍ كبيرٍ يدقُّ بصوتهِ العالي في آذانِ التُجَّارِ الثلاث، بقيَ التُجَّارُ الثلاثةُ ينظرونَ إلى التاجرِ الجديدِ بصمتٍ يخالِطُهُ الذهولُ الشديد، و كُلُّ واحدٍ منهُم يسأل نفسَهُ:

- هل بالفعلِ سيبيعُ لنا التاجرُ الجديدُ جميعَ كميَّةِ السُكَّرِ لديهِ الآن و أيَّ كميَّةٍ أُخرى من السُكَّرِ و بنصفِ السِّعرِ الَّذي كان يبيع به قبلَ شهرِ رمضان؟
- أم أنَّ التاجرَ هذا يكذبُ علينا و يريدُ إحراجَنا أمامَ أنفُسِنا و أمامَهُ هُوَ أيضاً؟

تداولَ التُجّارُ الثلاثةُ الأمرَ بينهُم بصوتٍ خافتٍ، و قرّروا أن يضعوا التاجرَ الجديدَ على المَحَكّ في تجربةٍ عمليَّةٍ تكشِفُ حقيقةَ جديَّةِ كلامِهِ معَهُم؛ إذ أنَّهُم كانوا يؤمنون بأنَّ التاجرَ الجديدَ لن يبيعَهُم كُلَّ كميَّةِ السُكَّرِ الَّتي لديهِ بنصفِ السِّعرِ الَّذي كانَ يبيعُ بهِ قبلَ شهرِ رمضان، و أنَّ كلامَهُ إليهِم بموافقتِهِ على البيعِ هُوَ مُجرَّدُ خِداعٍ ليجعلَهُم يتراجعونَ عن شراءِ السُكَّرِ الَّذي لديه، لذا اتَّخذوا قراراً بشراءِ كُلِّ الكميَّةِ من السُكَّرِ لديه و أن يجلبوا لَهُ الثمَنَ كاملاً خلالَ يومينِ لتكونَ لحظةُ التسليمِ بعدَ يومينِ من يومِهِم هذا.

وافقَ التاجرُ الجديد، و أجروا عمليّاتِهِم الحسابيَّةَ لمعرفةِ المبلغِ الكُليِّ لجميعِ الكميّةِ من السُكّرِ الموجودةِ لديهِ الآن، و باتت لحظةُ التسليمِ مُجرَّدُ ساعاتٍ معدودةٍ لن تزيدَ عن الـ (٤٨) ساعةٍ فقط.

خلالَ هذه الـ (٤٨) ساعةٍ كان زبائنُ و عُملاءُ التاجرِ الجديدِ الَّذين يأتوهُ لشراءِ السُكّرِ يجدونَ المحلَّ ممتلئاً بأكياسِ السُكّر، إلَّا أنَّ التاجرَ و مُساعديهِ كانوا لا يبيعونَ السُكَّرَ لهؤلاءِ الزبائنِ و العُملاء، و حينَ يسألُ الزبائنُ و العملاءُ عن سببِ عدمِ البيعِ رُغمَ وجودِ السُكّرِ أمامَهُم، يجيبُهُم التاجرُ الجديدُ بمُنتهى الصدقِ قائلاً:

- أرادَ ثلاثةُ تُجّارٍ شراءَ كُلِّ كميّةِ السُكَّرِ الموجودةِ لديَّ الآن، و قد وافقتُ على البيع، لذا فكلُّ السُكَّرِ الآن مرهونٌ باتفاقيَ مع أولئكَ التُجّارِ و لا يمكنُني بيعُهُ لكم، لكن! اطمئنوا؛ سيكونُ السُكَّرُ موجوداً لديَّ و بكميّاتٍ أكثر بعدَ أقلِّ من (٧٢) ساعةٍ فقط، تعالوا بعد ثلاثةِ أيّامٍ و سأبيعُ لكم أيَّ كميّةٍ تريدونها من السُكَّرِ لديَّ و بالسِّعرِ الَّذي وعدتكم ببيعِ السُكَّرِ لكم طيلةَ أيّامِ شهرِ رمضان.

حضرَ التُجّارُ الثلاثةُ في موعدِهِم كما قالوا و قَد جلبوا معَهُم كامِلَ المبلغِ عَدّاً و نقداً، و أوفى التاجرُ الجديدُ بكلامه؛ فقد باعَهُم جميعَ السُكَّرِ لديه، و كذلكَ في أقلِّ من (٧٢) ساعةٍ أحضرَ كميّةً أخرى من السُكَّرِ أكثرَ من الكميّةِ السابقة، و استمرَّ طيلةَ أيّامِ شهرِ رمضان ببيعِ السُكَّرِ بنصفِ السِّعرِ الَّذي كان يبيعُ به قبلَ رمضان.

تكدَّسَ السُكَّرُ عندَ التجّارِ الثلاثة، و عَلِموا أنَّهُم قد أخطأوا بشرائهِم السُكَّرَ من التاجرِ الجديد، و أيقنوا أنَّ التاجرَ الجديدَ صادقٌ إلى أقصى الدرجاتِ و أنّهُم قد خسِروا الكثيرَ و لم يربحوا شيئاً من السُكَّر، سواءٌ السُكَّرِ الَّذي اشتروهُ من التاجرِ الجديد، أو السُكَّرِ الَّذي كان لديهِم سابقاً قبلَ أن يشرَعَ هذا التاجرُ الجديدُ بتجارتهِ في بيعِ السُكَّرِ في هذا السُّوقِ الكبيرِ الرئيسيِّ من أسواقِ المدينة.

اِزدادَ التُجّارُ الثلاثةُ حيرةً، و ظلَّ تفكيرُهُم يبحثُ باستمرارٍ عن السؤالِ المتكرِّرِ لديهِم دونَ انقطاع:

- ما هو السرُّ وراءَ هذا التاجرِ الجديد؟

لم يجدوا حَلّاً لمعرفةِ جوابِ سؤالِهم المذكور في أعلاه سوى أن يلجئوا إلى والدي؛ فهُوَ صندوقُ أسرارِهِم الكتوم، و هُوَ ملاذُهُم الآمِن، و هُوَ مُعينُهُم في كُلِّ شِدَّة، و هُوَ الآن أقرَبُ شخصٍ في السُّوقِ إلى هذا التاجرِ الجديد.

توجَّهَ التُجّارُ الثلاثةُ إلى والدي، و حَدَّثوهُ بكُلِّ التفاصيلِ الّتي حدثت، و أخبروهُ بكُلِّ ما يجيشُ في صدورِهِم، و طلبوا منهُ برجاءٍ شديدٍ أن يذهبَ إلى التاجرِ الجديدِ و يسألهُ ليعرفَ ما هو السرُّ وراءَ هذا التاجرِ الجديد.

ابتسمَ والدي لَهُم، و قالَ يُخاطِبُهُم:

- كيفَ تطلبونَ منّي أن أسألَ شخصاً عن سرٍّ لديه؛ و السرُّ سرٌّ يخصُّهُ هُوَ و لا يخصُّ أيَّ إنسانٍ آخَرٍ سواه؟!

ثمَّ أضافَ قائلاً:

- لن أفعلَ هذا الشيءَ مُطلَقاً، رُغمَ أنّني أعرِفُ الجوابَ مُسبقاً دونَ أن يُخبرَني به أيٌّ شخص، و دونَ أن يعلَمَ التاجرُ الجديدُ بأنّي أعرِفُ الجواب، لكنّني لن أبوحَ بالجواب؛ لأنَّ الجوابَ سرٌّ من أسرارِ التجارةِ الرابحة، و مَن يكتشفُ هذه الأسرارَ يكونُ أحقُّ بالاحتفاظِ بها و الانتفاعِ بفوائدها الكثيرة، لكنّني سأدلُّكم على بابِ الدخولِ إلى هذهِ الأسرار، فإن استطعتُم الدخولَ حصلتُم على الأسرارِ بكلِّ سهولة، و إن لم تستطيعوا الدخولَ فأنتُم بذلكَ قد أثبتم لأنفُسِكُم أنّكم لستُم مِمَّن يستحقُّ الانتفاعَ بفوائدِها الكثيرة.

سأل التُجّارُ الثلاثةُ والدي:

- و ما هو بابُ الدخولِ إلى أسرارِ التجارةِ الرابحةِ الخافيةِ عنّا نحنُ التُجّار؟

أجابَهُم والدي:

- النظرةُ الشاملة، هذا هُوَ بابُ الدخول، انظروا إلى تفاصيلِ تجارتكم نظرةً شاملةً و ستجدونَ فيها ما وجدهُ التاجرُ الجديدُ و كنتُم أنتُم غافلينَ عن رؤيتهِ قبلَ الآن.

كانَ التاجرُ الجديدُ ينظرُ من محلِّهِ إلى محلِّ والدي عندَ توجُّهِ التجّارِ الثلاثةِ إلى والدي.

خرجَ التُجّارُ الثلاثةُ من محلِّ والدي و هُم يفكّرونَ بكلامِ والدي إليهِم، دونَ أن يستطيعوا الدخولَ إلى أسرارِ التجارةِ الرابحةِ الخافيةِ عنهُم.

بعدَ دقائقٍ من مغادرةِ التجّارِ الثلاثةِ محلَّ والدي، توجَّهَ التاجرُ الجديدُ إلى والدي، جلسَ أمامَ والدي و تجاذبَ معَهُ أطرافَ الحديثِ حولَ التجّارِ الثلاثة، و أخبرَ التاجرُ الجديدُ والدي بجميعِ التفاصيلِ الّتي حدثت بينَهُ و بين التجّارِ الثلاثة، بالضبطِ كما رواها التُجّارُ الثلاثةُ أنفُسُهُم، و بالمقابلِ روى والدي للتاجرِ الجديدِ جميعَ ما دارَ بينَهُ و بين التجّارِ الثلاثةِ و ماذا قالَ لهم بشكلٍ دقيقٍ لكي يستطيعوا الدخولَ إلى بابِ أسرارِ التجارةِ الرابحةِ الخافيةِ عنهُم حتّى الآن، فقالَ التاجرُ الجديدُ لوالدي:

- حينَ دخلَ عليك التجّارُ الثلاثةُ بهيئتِهِم هذه، عرفتُ فوراً أنَّهُم التجئوا إليك؛ لكي تسألني عن السِّرِ الّذي يجعلُني قادراً من بيعِ بضاعتي بسعرٍ أقلِّ دونَ أن أخسرَ شيئاً، و من محادثاتنا معاً أنا و أنت خلالَ هذهِ الأشهُرِ القليلةِ عَلِمتُ أنَّكَ

لن تفعلَ ما طلبوهُ منك، و لهذا السببِ فأنا أُحِبُّ أن أُفصِحَ لك عن هذا السرِّ الّذي يجهلونهُ هُم؛ لكي يكونُ السرُّ معك أنت؛ فإن قرَّرتَ أنت يوماً أن تعملَ بتجارةِ السُّكّر، يمكنك آنذاكَ أن تستفيدَ من هذا السرِّ فوائداً كثيرة؛ فأنت رجلٌ تستحقُّ الحصولَ على فوائدِ أسرارِ التجارةِ الرابحة، رُغمَ امتلاكك هذه الأسرارِ ضمنَ مجال مشروعِك أنت.

أفصحَ التاجرُ الجديدُ عن السِّرِ الَّذي يجعلُهُ قادراً من بيعِ السُّكَّرِ بسعرٍ أقلٍّ دونَ أن يخسَرَ شيئاً، بل يربحُ أكثرَ فأكثر.

كان السِّرُ بسيطاً جدّاً، و هو عبارةٌ عن نظرتهِ الشاملةِ لجميعِ تفاصيلِ تجارته، من نظرتهِ الشاملةِ استطاعَ أن يبيعَ بسعرٍ أقلٍّ معَ حفاظهِ على الجودَةِ العالية.

كان التاجرُ الجديدُ يشتري السُّكَّرَ من المَصدَرِ نفسِهِ الَّذي يشتري منهُ التجّارُ الثلاثة، إلّا أنَّ الفارِقَ بينَهُ و بينَهُم هو أنَّ التاجرَ الجديدَ قبلَ أن يبدأ نشاطَهُ التجاريَّ أجرى تحقيقاتٍ عديدةٍ عن السِّلعةِ الّتي سيستخدِمُها في مشروعِهِ التجاريِّ، و وجدَ الإجاباتَ الدقيقةَ عن جميعِ الأسئلةِ الّتي وضعَها سابقاً:

- مَن هو المَصدَرُ الرئيسيُّ الخارجيُّ للمَصدَرِ الرئيسيِّ الداخليِّ لهذه السِّلعة؟
- ما هي أقلُّ كميَّةٍ لهذه السِّلعةِ يمكنُ شحنُها من الخارجِ إلى الداخل؟
- كيفَ تصِلُ السِّعلةُ إلى المَصدَرِ الرئيسيِّ الداخلي؟
- برَّاً؟
- أمْ بحراً؟
- أمْ عبرَ الجوّ؟
- كم المُدَّةُ الزَّمنيَّةُ الَّتي تصِلُ بها السِّلعةُ من الخارجِ إلى نقطةِ الوصولِ في الداخلِ عندَ نقطةِ الحدود؟
- كم المُدَّةُ الزَّمنيَّةُ الَّتي تصِلُ بها السِّلعةُ من نقطةِ الوصولِ في الداخلِ عندَ نقطةِ الحدودِ إلى نقطةِ الوصولِ عندَ المَصدَرِ الرئيسيِّ الداخلي؟
- كيفَ يتمُّ تغليفُ هذهِ السِّلعةِ منذُ انطلاقِها من المَصدَرِ الرئيسيِّ الخارجيِّ حتَّى وصولها إلى المَصدَرِ الرئيسيِّ الداخلي؟
- ما نوعُ التغليفِ لهذه السِّلعة؟
- ما هي مادَّةُ التغليف؟

- ما هُوَ حجمُ التغليف؟
- هل توجدُ مكافآتٌ عينيَّةٌ من السِّلعةِ ذاتها للتُجَّارِ الَّذين يشترونَ كميّاتٍ أكثر؟
- أم لا توجد؟
- كم هو مِقدارُ المكافآتِ العينيَّةِ من هذهِ السِّلعةِ في حال وجودِها؟
- هل المكافآتُ العينيَّةُ ممنوحةٌ من المَصدَرِ الرئيسيِّ الخارجي؟
- أمْ من المَصدَرِ الرئيسيِّ الداخلي؟
- أمْ من كِلا الْمَصدَرينِ الخارجيِّ و الداخليِّ معاً؟

من خلالِ جَمعِ المعلوماتِ الدقيقةِ الكاملةِ عن السِّلعةِ الَّتي سيستخدِمُها في مشروعِهِ التجاريِّ، اكتشفَ أنَّ المَصدَرَ الرئيسيَّ الخارجيَّ يُرسِلُ السُكَّرَ بحراً إلى ميناءِ البصرةِ في جنوبِ العراق، و أنَّ السُكَّرَ الَّذي يُرسِلُهُ يكونُ مُغلَّفاً بأكياسٍ قماشيَّةٍ كبيرةٍ جدّاً موضوعةٍ بشكلٍ مُتراصٍ داخلَ صناديقٍ خشبيةٍ كبيرةٍ، و هذه الصناديقُ الخشبيَّةُ كانت مصنوعةً من خشبٍ سميكِ الحجم؛ حِفاظاً على جودتها العاليةِ كي لا تتكسَّرُ الصناديقُ أثناءَ عمليَّةِ الشحن، و كانت هذه الصناديقُ مُحاطةً بقيودٍ حديديَّةٍ سميكةٍ؛

لضمانِ قوَّةِ الصناديقِ بشكلٍ أكبر و بالتالي ضمانِ وصولِ السُكَّرِ إلى مخازنِ المَصدَرِ الداخليِّ دُون حصولِ أيِّ خسائرٍ ماديَّةٍ لديه.

بينما كان المَصدَرُ الرئيسيُّ الداخليُّ يقومُ بعمليَّةِ تفريغِ هذه الصناديق، ثمَّ يقومُ بعدَ ذلكَ بتفريغِ مُحتوى الأكياسِ القماشيَّةِ الكبيرةِ إلى أكياسٍ خيطيَّة أصغرٍ؛ كي تكون قابلةً للنقلِ بسهولة، و من ثمَّ يقومُ بنقلِ تلكَ الأكياسِ الخيطيَّةِ الأصغر إلى المخازنِ الأقربِ إلى محلِّه، و منهُ يأخذُ التجَّارُ هذه الأكياسَ الخيطيَّةَ الأصغرَ لينقلوها إلى محلّاتهِم و من ثمَّ يقوموا هُم بتفريغِ السُكَّرِ من الأكياسِ الخيطيَّةِ الأصغرِ إلى أكياسٍ ورقيَّةٍ صغيرةٍ بقياساتٍ متنوِّعة.

و من خلالِ المعلوماتِ الدقيقةِ الكاملةِ اِكتشفَ التاجرُ الجديدُ أنَّ المَصدَرَ الرئيسيَّ الداخليَّ يرمي جميعَ الصناديقِ الخشبيَّةِ و القيودِ الحديديَّةِ في مِحرَقةٍ خاصَّةٍ بها توجدُ في مكانٍ بعيدٍ عن المدينة؛ ليتخلَّصَ منها على اعتبارِها مُهمَلاتٍ قد أدَّت الدَورَ المطلوبَ منها و انتهَت الاستفادَةُ منها إلى الأبد.

طلبَ التاجرُ الجديدُ من المَصدَرِ الرئيسيِّ الداخليِّ أن يشتريَ منهُ الكميَّةَ الَّتي يُحدِّدُها من السُكَّر، لكن! يقومُ التاجرُ الجديدُ بنفسِهِ باستلامِ كميَّتهِ من الميناءِ أثناءَ وصولها مباشرةً.

وافقَ المَصدَرُ الرئيسيُّ الداخليُّ فوراً؛ لكَونِ التاجرِ الجديدِ بطلبهِ هذا سيوفِّرُ على المَصدَرِ الرئيسيِّ الداخليِّ أُجورَ تفريغِ هذه الصناديق، و في الوقتِ نفسِهِ أيضاً سيوفِّرُ لَهُ مساحةً أكبر للتخزين في مخازنهِ الرئيسيَّة.

قامَ التاجرُ الجديدُ بنقلِ الكميَّةِ إلى مخازنهِ الخاصَّة، و في مخازنهِ الخاصَّةِ قامَ بتشغيلِ مجموعةٍ من العُمَّالِ مهمَّتُهم تنحصِرُ بفتحِ الصناديقِ الخشبيَّةِ و القيودِ الحديديَّةِ بشكلٍ يُحافِظُ عليها من أيِّ عَطَبٍ، ثمَّ بعدَ ذلكَ يقومونَ بتفكيكِ هذهِ الصناديقِ الخشبيَّةِ و القيودِ الحديديَّةِ إلى الأجزاءِ المتكوِّنةِ منها، فأصبحَ بذلكَ لديهِ كميَّاتٌ كثيرةٌ من قِطَعِ الخشبِ السميكِ معَ كميَّاتٍ كبيرةٍ من قِطَعِ القيودِ الحديديَّة، و اتَّفقَ التاجرُ الجديدُ معَ عِدَّةِ نجَّارينَ و حَدَّادين بأن يقوموا بصناعةِ مُختلَفِ المُستلزماتِ و الأدواتِ من الخشبِ و الحديدِ باستخدام هذهِ القِطَعِ الخشبيَّةِ و الحديديَّةِ المتوفِّرةِ لديه، ثمَّ قامَ بعرضها في محلٍّ آخَرٍ إليه متخصِّصٍ ببيعِ المُستلزماتِ و الأدواتِ المنزليَّةِ ذاتِ الصناعةِ الخشبيَّةِ و الحديديَّة.

بهذهِ الطريقةِ استطاعَ التاجرُ الجديدُ أن يفتحَ أبوابَ رزقٍ للكثيرِ من أربابِ العوائلِ و الأشخاصِ و استطاعَ أيضاً أن يربحَ الكثيرَ من المالِ دونَ أن يدفعَ مالاً لشراءِ الموادِ الأساسيَّةِ من الخشبِ و الحديد، و فارِقُ الربحِ المتوفِّرِ لديهِ ساعَدَهُ على تخفيضِ سعرِ بيعِ السُكَّرِ إلى الزبائنِ و العُملاء، بل مكَّنهُ أيضاً من أن يبيعَ السُكَّرَ بأقلِّ سعرٍ يمكنهُ تقديمُهُ إلى الزبائنِ و العملاء، وصلَ إلى أكثرِ من نصفِ السِّعرِ الَّذي يبيعُ به بقيَّةُ التجّار، و كُلَّما زادَ بيعُ السُكَّرِ لديهِ ازدادَ الخشبُ و الحديدُ لديهِ و بالتالي ازدادت أرباحُهُ الماليَّةُ أكثرَ فأكثر باستمرارٍ دونَ انقطاع، و هذه الزيادةُ في الأرباحِ هي الَّتي مكَّنتهُ أيضاً من مساعدَةِ الكثيرِ من العوائلِ الفقيرةِ و ذاتِ الدَخلِ المحدود.

- هل عرفت أنت الآن ما هُوَ السِّرُ وراءَ هذا التاجرِ الجديد؟

إنَّ كُلَّ مشروعٍ من المشاريعِ التجاريَّةِ لَهُ أسرارُهُ الخاصَّةُ به، و من خلالِ نظرتك الشموليَّةِ إلى تفاصيلِ مشروعِك التجاريِّ يمكنُك أن تكتشفَ الأسرارَ التجاريَّةَ الخاصَّةَ بمشروعِك التجاري، و من خلالِ هذه الأسرارِ مع امتلاكك أساسيَّاتِ شرطِ التجارةِ السبعة يمكنك الوصول سريعاً إلى الثراء و في الوقتِ ذاتهِ يمكنك تحقيقُ الربحِ و المنفعةِ إليك و إلى الآخرين قاطبةً دُون استثناءٍ عبرَ البيعِ بأقلِّ

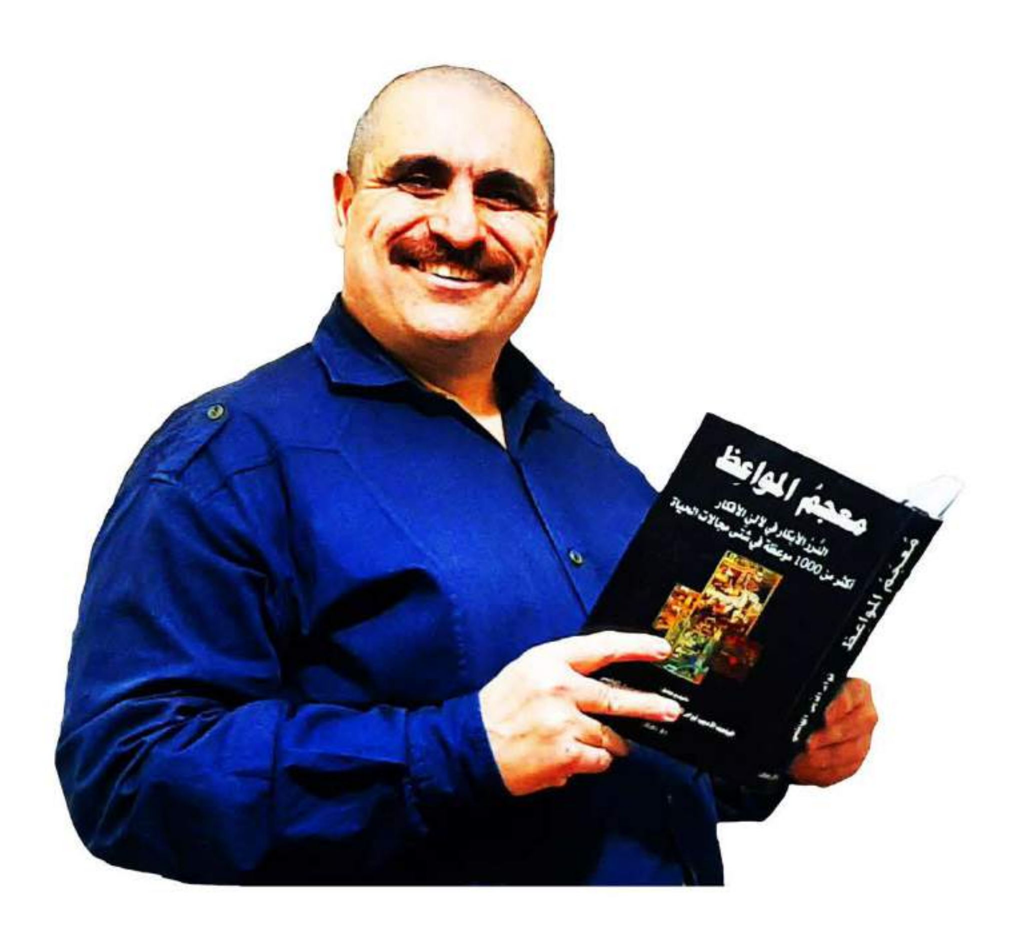
الأسعار، و هذا ما أفعلهُ أنا معك و مع الآخرين في جميعِ مُنتجاتِ و/ أو خدماتِ منصّتنا الفريدة (**دار المنشورات العالميَّة**)، بما فيها إصداراتُنا التنمويَّةُ الأصيلةُ و من بينها هذا الكتاب الَّذي بين يديك الآن (**الطريق إلى المال**)؛ إذ أنَّني أجريتُ اتفاقيَّاتٍ مع شركائي الاستثماريين على تقليلِ نسبةِ الأرباحِ الخاصَّةِ بنا جميعاً من أجلِ أن تصلك إصداراتُنا بأقلِّ سعرٍ يمكنُنا تقديمُهُ إليك؛ دعماً منّا إليك و إلى الجميعِ و تشجيعاً إليك و إلى الجميعِ على القراءةِ النافعةِ الَّتي تغيِّرُ حياتك إلى الأفضل، و هذا ما تناولتهُ أنا بشكلٍ صريحٍ و أعلنتُ عنهُ أمامَ العالَمِ أجمع في (الإعلان العالمي لدعم الإنسان)، يمكنك الاطِّلاع عليه، لدخولك إلى صفحة (الإعلان العالمي لدعم الإنسان) على موقعنا جوهر الخرائد في بلوجر، امسح بعدسة كاميرتك رمز الاستجابة السريعة الموجود في الصُّورةِ التالية:



إنَّ غالبيَّةَ البشرِ في يومِنا هذا، كما كانَ الغالبيَّةُ على مرِّ العصور، يجهلونَ أسرارَ التجارةِ الرابحة، إلَّا أنَّني في هذا الكتاب و في سلسلةِ مؤلَّفاتي الأُخرى القادمة إليك الَّتي تجدها حصريّاً على متجر دار المنشورات العالميَّة، أكشِفُ إليك كلَّ حقائقِ و أسرارِ و خفايا التجارةِ الرابحة، لأجعلها مُتاحةً إليك و لجميعِ البشرِ قاطبةً دون استثناءٍ؛ إذ أنَّ أيَّ إنسانٍ في مجتمعاتنا البشريَّة، بغَضِّ النظرِ عن عِرقهِ أو انتمائهِ أو عقيدته، أو لونِ بشرتهِ أو لُغتهِ أو جنسهِ (ذكراً كان أو أُنثى) أو جنسيِّتهِ، أو درجتِهِ العلميَّةِ أو مكانتِهِ الاجتماعيَّةِ أو مرحلتِهِ العُمريَّة، من حقِّهِ أن يمتلكَ الرفاهيَّةَ الماليَّةَ و يكون من الأثرياء.

إذاً: اعرض منتجاتَ و/ أو خدماتَ مشروعِك التجاريِّ بأقلِّ سعر؛ و واصِل همَّتك للمُضيِّ قُدُماً في طريقِ صناعةِ المال؛ لتمتلك الرفاهيَّةَ الماليَّةَ و تصِلَ سريعاً إلى الثراء.


International Publications House
www.intepubhouse.com



إن كانت الجذورُ قويَّةً، فلَن تستطيعَ الرياحُ اقتلاعَ الأشجار.

رافع آدم الهاشمي

ستعرف بعد قليل:

- بماذا يكونُ مرهوناً نجاحُك في طريقِ صناعةِ المال؟
- ما الَّذي تُثيرُهُ الأُمورُ الصَّحيحةُ في أصحابِ المشاريعِ التجاريَّة؟
- ما الَّذي ستعلمُهُ بشكلٍ قاطعٍ عندَ وصولك إلى الثراء؟
- ما الَّذي يتطابقُ بينَ أيِّ مشروعٍ تجاريٍّ من مشاريعك التجاريَّةِ مع جميعِ المشاريعِ التجاريَّةِ الأُخرى قاطبةً أينما و كيفما كانت؟
- ما الَّذي يتوجَّبُ عليك الاهتمامُ الدقيقُ بهِ أثناءَ مسيرك في طريقِ صناعةِ المال؟
- ما الَّذي يجبُ عليك الاحتفاظُ بهِ في مشروعك التجاريِّ؟
- ما الَّذي يجبُ نقلُهُ من الجيلِ الحاليِّ إلى الجيلِ القادمِ و من ثمَّ نقلُهُ من الجيلِ القادمِ إلى الجيلِ اللاحق؛ ليواصل الآخرون نقلَهُ من جيلٍ سابقٍ إلى جيلٍ لاحقٍ؛ فيستفيد منهُ الجميعُ قاطبةً دون استثناءٍ في كُلِّ زمانٍ و في كلِّ مكان؟
- ما الَّذي يمتلكُهُ كُلُّ صاحِبِ مشروعٍ تجاريٍّ؟
- ما فائدُةُ الأخطاءِ لكُلِّ صاحبِ مشروعٍ تجاريٍّ؟

- ما هُوَ الاستثمارُ الرابحُ دائماً الَّذي يجلبُ إليك النفعَ الأكيد؟
- ما هُوَ الاستثمارُ منك لنفسك الَّذي يجبُ عليك المواظبةُ عليهِ طوالَ مسيرك في طريقِ صناعةِ المال؟
- ما هي الثروةُ التنمويَّةُ الَّتي يجبُ على كُلِّ صاحبِ مشروعٍ تجاريٍّ الحِفاظُ عليها مدى الحياة؟

يجبُ أن يكونَ لديك الدافعُ طوالَ الوقتِ رُغمَ كُلِّ الظروف.

رافع آدم الهاشمي

(14)

أكتبُ إليكم هذه الرِّسالة:

مِمَّا لا شكَّ فيهِ أنَّ لكلِّ صاحبِ مشروعٍ تجاريٍّ الكثيرُ من التجاربِ الشخصيَّةِ الَّتي عاشها من خلالِ ممارستهِ نشاطاتهِ التجاريَّةِ في مشروعهِ التجاريِّ، و هذه التجاربُ لها الكثيرُ من الفوائدِ الإيجابيَّةِ المنعكسةِ إيجابيًّاً على صاحبِ المشروعِ، حتَّى و إن كانت التجاربُ تحملُ طابعاً سلبيًّاً في ظاهرها، إلَّا أنَّ باطنَ كُلِّ تجربةٍ مهما كان طابعُها الظاهريُّ، هُوَ إيجابيٌّ بالكاملِ جُملةً و تفصيلاً؛ فالأخطاءُ تعلِّمُ صاحبَ التجاربِ ذات النتائجِ الخاطئةِ أن يسلُكَ طريقَ النَّجاحِ من خلالِ مساراتٍ أُخرى، و الأمورُ الصحيحةُ تثيرُ الهمَّةَ في صاحبِ التجاربِ ذات النتائجِ المنشودةِ لديه، و هذا يعني أنَّ التجاربَ مهما كان نوعُها هيَ ثروةٌ تنمويَّةٌ يجبُ الحِفاظَ عليها مدى الحياة، و يتوجَّبُ على المهتمِّين بها نقلها من الجيلِ الحاليِّ إلى الجيلِ القادمِ و من ثمَّ نقلها من الجيلِ القادمِ إلى الجيلِ اللاحق؛ ليواصل الآخرون نقلها من جيلٍ سابقٍ إلى جيلٍ لاحقٍ؛ فيستفيد منها الجميعُ قاطبةً دون استثناءٍ في كُلِّ زمانٍ و في كلِّ مكان.

لذا عليك أن تحتفظَ بتجاربك الشخصيَّةِ الّتي تعيشُها مع مشروعك التجاريّ، اِبدأ منذ الآن بتدوين تجاربك في سجلٍّ خاصٍّ، و اصنع منها لاحقاً كتاباً مُتميِّزاً ثمَّ اعرض كتابك هذا للبيعِ على الآخرين؛ فتكونُ بذلكَ أنت و غيرك من المستفيدين.

عليك أن تحوِّلَ تجاربك الشخصيَّةَ إلى رسالةٍ إنسانيَّةٍ نبيلةٍ تحملُ في طيَّاتها أهدافاً ساميةً تجعلُ محتوياتها قادرةً على أن تحقِّقَ للجميعِ المساهمةَ الفاعلةَ في الأُمورِ التسعةِ التالية:

(١): التعليم.

(٢): طريقة التفكير.

(٣): طريقة الحياة.

(٤): الرفاهيّة العاطفيّة.

(٥): الإحساس بالمسؤوليّة تجاه الذات.

(٦): الإحساس بالمسؤوليّة تجاه الآخرين.

(٧): النضج.

(٨): السّعادة.

(٩): الوجود اليومي.

هذا ما نكتشفهُ من أسرارٍ ذهبيَّةٍ في كلامِ الملياردير الثري كارلوس سليم، إذ يقول:

أكتبُ إليكم هذه الرِّسالة من أجلِ مشاركةِ بعضِ تجاربِ حياتي؛ على أَملِ أن تُساهِمَ في تعليمك، و طريقةِ تفكيرِك و حياتك، و رفاهيِّتك العاطفيَّة، و إحساسِك بالمسؤوليَّةِ تجاهَ نفسِك و تجاهَ الآخَرين، و نُضجِك، و فوقَ كُلِّ ذلكَ سعادتك الَّتي يجبُ أن تكونَ نتيجةً لوجودِك اليومي[١٥].

كارلوس سليم

[١٥] من أقوال كارلوس سليم المذكورة في موقعه الرسمي باللّغة الإنجليزيَّة، الواردة ضمن مقالتهِ الّتي كتبها في مكسيكو سيتي في شهر حزيران من سنة (١٩٩٤) ميلاديّاً، على شكل رسالةٍ وجّهها إلى مجتمع الجامعة، و فيها قدَّمَ كارلوس المشورةَ للطّلّاب الأكثر تميّزاً حولَ الأشياء الأكثر أهميّة في الحياة.

إنَّ نجاحك في طريقِ صناعةِ المالِ لا يقتصرُ فقط على تجاربك الشخصيَّة؛ بل هُو مرهونٌ أيضاً بقدرتِك المعرفيَّةِ على اكتشافِ خفايا الأشياءِ من خلالِ تجاربِ الآخَرين، خاصَّةً أولئكَ الّذينَ مارسوا نشاطاتَهُم التجاريَّةَ قبلَك بسنواتٍ عديدةٍ؛ حيثُ أنَّ تجاربَهُم الشخصيَّةَ تمدُّك بكَمٍ هائلٍ من المعرفةِ التجاريَّةِ و تكشِفُ لك معالِمَ الطريقِ في المشاريعِ التجاريَّةِ كافَّةً حتَّى و إن لم يكن مشروعُك التجاريُّ مُطابقاً لمشاريعِهِم التجاريَّة؛ فالإيقاعُ الحَرَكيُّ لأيِّ مشروعٍ في بداياتهِ يُطابقُ الإيقاعَ الحَرَكيَّ لجميعِ المشاريعِ الأُخرى في بداياتها، لذلكَ يتوجَّبُ عليك أيضاً أن تهتمَّ بالاطِّلاعِ الدقيقِ على تجاربِ الآخرين، اقرأ مؤلَّفاتَهُم، و استمِع إلى حواراتِهِم الإذاعيَّةِ و/ أو الْمُسَجَّلةِ صوتيّاً، و شاهِد لقاءاتهُم التلفزيونيَّةَ أو الموثَّقةَ في فيديوهاتٍ متنوِّعةٍ، و احضر دوراتهُم التدريبيَّةَ؛ و أيُّ مبلغٍ تدفعُهُ أنت لقاءَ حصولك على هذهِ المصادرِ الثريَّةِ بالمعلوماتِ هو استثمارٌ منك لنفسك؛ إذ أنَّ استثمارَك في امتلاكِ المعرفةِ التجاريَّةِ هُوَ استثمارٌ رابحٌ إليك يجلبُ لك النفعَ الأكيدَ أسوةً بما يجلبهُ لك توثيقُك تجاربك الشخصيَّةَ معَ مشروعِك التجاريِّ.

بعد توثيقِك تجاربك الشخصيَّة مع مشروعك التجاريِّ، اِرجع إليها بين فترةٍ و أُخرى؛ طالعها بعنايةٍ شديدةٍ، تذكَّر كلَّ تلكَ

اللحظاتِ و الدقائقِ و السّاعاتِ و الأيّامِ و الأسابيعِ و الشهورِ و السنواتِ الّتي قضيتها أنت تمارسُ نشاطاتك التجاريَّةَ في مشروعِك التجاريِّ حتّى وصلت إلى ما وصلت أنت إليهِ الآن، و انظر إلى مدى القوّةِ الهائلةِ الّتي تمتلكها أنت اليوم عبر خبراتك العمليَّةِ الكثيرةِ، حينها ستعلَمُ بشكلٍ قاطِعٍ أنَّ سعادتك الحقيقيَّةَ بوصولك إلى الثراءِ كانت نتيجةً منطقيَّةً لوجودِك اليوميِّ في الحياة.

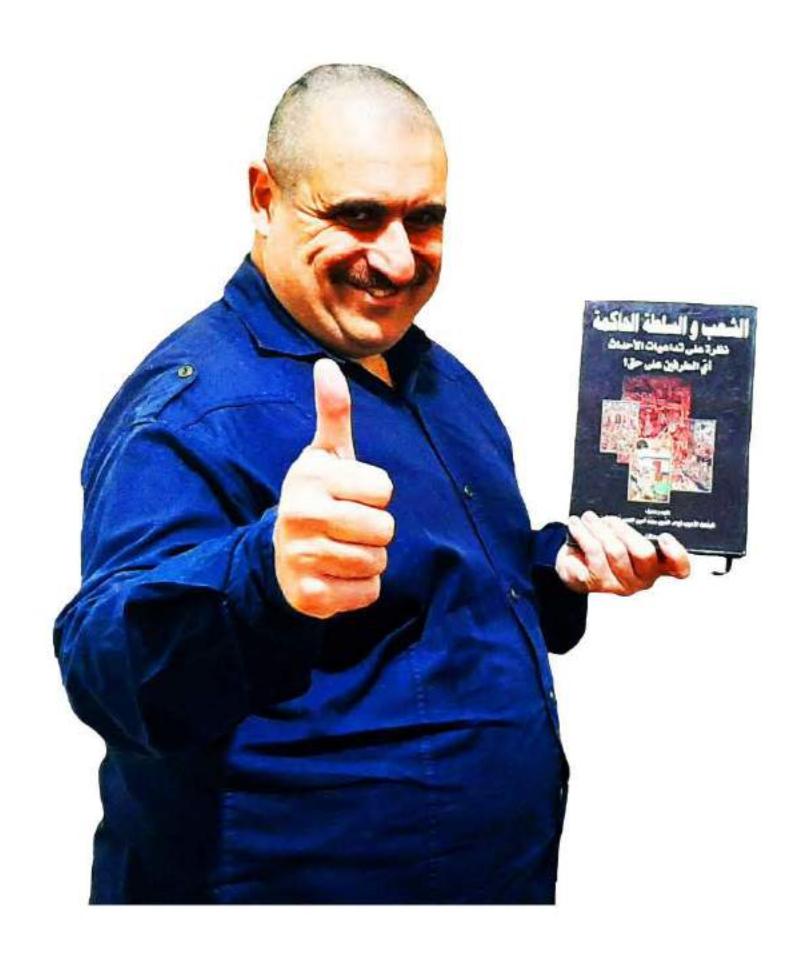
إذاً: اِبدأ منذ الآن بتدوينِ تجاربك في سجِلٍّ خاصٍّ؛ و اجعلها تثيرُ همّتك للمُضيِّ قُدُماً في طريقِ صناعةِ المال؛ لتمتلك الرفاهيَّةَ الماليَّةَ و تصلَ سريعاً إلى الثراء.



www.intepubhouse.com

ستعرف بعد قليل:

- بأيِّ شخصٍ يُعجَبُ الأثرياءُ أصحابُ المال؟
- ما الَّذي تحتاجُهُ صناعةُ المالِ قبلَ أيِّ شيءٍ آخرٍ على الإطلاق؟
- ما الَّذي يجعلُ بابَ الدخولِ إلى صناعةِ المالِ باباً مفتوحاً على مصراعيه؟
- ما الَّذي يجعلُك جاهِلاً في ظنونك عن أيِّ ثريٍّ من الأثرياء؟
- ما الَّذي يجعلُك عابثاً إن وضعتَهُ في عقلك قبلَ دخولك في طريقِ صناعةِ المال؟
- ما الَّذي يجعلك قادراً على تحديدِ مشروعِك التجاريِّ الأكثرِ نجاحاً من مشاريعك التجاريَّةِ الأُخرى؟
- مَن هُم الأشخاصُ الَّذين يحتاجُهُم طريقُ صناعةِ المالِ ليستطيعوا الوصولَ إلى الثراء؟



أؤمِنُ بأنَّ الأشجارَ الكبيرةَ المثمرةَ بدأت ببذرة، و الأعمالَ العظيمةَ الَّتي خدمَت المجتمعاتَ بدأت بفكرة.

رافع آدم الهاشمي

(15)

إليزابيث كولبيرت:

من الجهل أن يظنَّ الإنسان أنَّ الثريَّ شخصٌ جاهل؛ فالثريُّ لو كانَ جاهلاً ما أصبحَ ثريّاً، و طريقُ صناعةِ المالِ يحتاجُ إلى أشخاصٍ يمتلكون الفهمَ العميقَ ليستطيعوا الوصولَ إلى الثراء؛ إذ من العبثِ أن تقرِّر أنت الدخولَ في طريقِ صناعةِ المالِ و في الوقتِ ذاتهِ تضعُ في عقلك فكرةً خاطئةً يتداولُها الكثيرون و الكثيراتُ مفادُها أنَّ الأثرياءَ أصحابَ المالِ هُم أناسٌ جُهلاءٌ و يمكِنُ خداعَهُم بسهولة.

أيُّ ثريٍّ صاحِبُ مالٍ حالما يجدُ شخصاً يمتلك الفهمَ العميقَ فإنَّ هذا الثريَّ صاحبُ المالِ سيُعجَبُ بذلكَ الشخصِ صاحبُ الفهمِ العميق؛ لأنَّ شبيهَ الشيءِ مُنجذبٌ إليه، و مَن يمتلكُ الفهمَ العميقَ يكونُ قادراً على تحديدِ الأشخاصِ الّذين يمتلكونَ الفهمَ العميقَ أيضاً، و هذا يؤكِّدُ بشكلٍ قاطعٍ أنَّ صناعةَ المالِ تحتاجُ إلى الفهمِ العميقِ قبلَ أيِّ شيءٍ آخرٍ على الإطلاق.

هذا ما نكتشفهُ من أسرارٍ ذهبيّةٍ في كلام الملياردير الثري بيل غيتس، إذ يقول:

إليزابيث كولبيرت[16] لديِّها فهمٌ عميقٌ لكيفيَّةِ تأثيرِ كوكبٍ مُتغيِّرٍ على الحيواناتِ و النباتاتِ و حتَّى النُظُمِ البيئيَّةِ بأكملِها[17].

بيل غيتس

إنَّ فهمَك العميقَ لجميعِ التأثيراتِ الحاصلةِ في حياتنا، يجعلك قادراً على تحديدِ مشروعِك التجاريِّ الأكثرِ نجاحاً من مشاريعك التجاريَّةِ الأُخرى؛ إذ أنَّ وقوعَ التأثيراتِ من كلِّ شيءٍ على كُلِّ شيءٍ يجعلُ بابَ الدخولِ إلى صناعةِ المالِ باباً مفتوحاً على مصراعيه، فقط أنت تحتاجُ إلى امتلاكك معرفةً كاملةً مبنيَّةً على الفهمِ العميقِ لجميعِ شؤونِ الحياة، و هذا الفهمُ العميقُ يجبُ أن يكون مبنيّاً على تجاربٍ شخصيَّةٍ كثيرةٍ و اطِّلاعاتٍ استقرائيَّةٍ مستمرَّةٍ و قواعدٍ منطقيَّةٍ سليمةٍ تجعلُ صاحبَها قادراً على الخروجِ بالفهمِ العميقِ

---

[16] إليزابيث كولبيرت (Elizabeth Kolbert) هي صُحفيَّة أمريكيَّة من مواليد سنة (١٩٦١) ميلادي.

[17] من أقوال بيل غيتس المذكورة في موقعه الرسمي باللّغة الإنجليزيَّة، الواردة ضمن حديثه أثناء اللقاء الإذاعي الَّذي أجرته معه الممثلة و الكاتبة و المغنيَّة الأمريكيَّة رشيدة جونز، بتاريخ (٢٠٢٠/١٢/٧) ميلادي.

لجميعِ الأمورِ ذاتِ العلاقة، و بالتالي يكونُ هذا الفهمُ العميقُ مرتكزاً على العِلْمِ لا على المعرفة، و امتلاكك أنت لهذا الفهمِ العميقِ يجعلك صاحبَ معرفةٍ كاملةٍ بهذا الفهمِ العميق، امتلاكك لهذا الفهمِ العميقِ ليس أمراً مُستحيلاً؛ يمكنك ذلكَ من خلالِ الأشخاصِ الآخَرين الَّذين سبقوك في هذا الطريقِ و تركوا لك و لغيرك خلاصةَ تجاربِ حياتِهم الشخصيَّةِ الكثيرةِ و اطِّلاعاتِهم الاستقرائيَّةِ المستمرَّة، بَعد امتلاكك الفهمَ العميقَ منهُم، فقط تحتاجُ أنت إلى بعضِ التجاربِ الشخصيَّةِ القليلةِ منك لكي تحوِّلَ المعرفةَ الَّتي أصبحَت لديك إلى عِلْمٍ راسخٍ لن تشوبَهُ شائبَةٌ مُطلَقاً.

في كتابي الَّذي صدرَ قبلَ سنواتٍ في المكتبات، عالجتُ أنا الكثيرَ من المواضيعِ بأسلوبٍ مُكثَّفٍ جدّاً، و جعلتُ محتوى ذلك الكتاب يكونُ مزيجاً متنوِّعاً من الفهمِ العميقِ لشتَّى شؤونِ الحياة؛ لكي تكون أنت القارئ لذلك الكتاب على درجةٍ عاليةٍ من الوعي الثقافيِّ بامتلاكك أكبرَ قَدرٍ من حيثيِّاتِ هذا الفهمِ العميقِ في أقصرِ فترةٍ زمنيَّةٍ، هذه الفترةُ هي المُدَّةُ الَّتي تقضيها أنت بقراءة ذلك الكتاب.

كتابي الَّذي أُحدِّثك عنهُ يحملُ عنوان:

- مُعجَمُ المواعِظ، الدُّرَرُ الأبكار في لآلئ الأفكار، أكثر من ١٠٠٠ موعظة في شتَّى مجالات الحياة.

و كتابي هذا يتألَّفُ من (٨٨٦) صفحة في مُجلَّدٍ من القطع الكبيرِ قياس (١٧,٥) سنتيمتراً عرضاً في (٢٥) سنتيمتراً ارتفاعاً، و قد طُبِعَ هذا الكتاب ورقيّاً و انتشرَ على رفوفِ العديدِ من المكتبات، و شاركَ في الكثيرِ من معارضِ الكتابِ الدوليَّةِ في العديدِ من دولِ العالَم، و أصبحَ كتاباً ذو شهرةٍ عالميَّةٍ في محرِّكِ البحثِ العالميِّ الشهيرِ جوجل، و تمَّ اعتمادُهُ رسميّاً ضمنَ مصادرِ معلوماتِ العديدِ من الجهاتِ العالميَّةِ الرَّسميَّةِ و الدوليَّة، مثل مكتبة الكونجرس الأمريكيَّة و مكتبة الملك عبد العزيز العامَّة و مكتبة الملك فهد الوطنيَّة و مكتبة قطر الوطنيَّة و جامعة فيلادلفيا الأمريكيَّة و جامعة اليرموك الأُردنيَّة و جامعة الاستقلال الفلسطينيَّة و مركز جمعة الماجد للثقافة و التراث في دبي و غيرها الكثير، و هُوَ الكتابُ الأوَّلُ من نوعِهِ على مستوى العالَمِ الَّذي حدَّدَ المُرتكزاتَ الفكريَّةَ الَّتي تعزِّزُ القُوَّةَ الأخلاقيَّةَ داخلَ الإنسانِ و تدفعُهُ للحفاظِ على أخيهِ الإنسان و تحقيقِ الوحدةِ الإنسانيَّةِ كأسمى هدفٍ يرقى إليهِ البشر، و هو الكتابُ الأوَّلُ من نوعهِ على مستوى العالَمِ الَّذي أظهرَ الحقائقَ الَّتي تكشِفُ مَن يقفُ وراءَ الحروبِ الخارجيَّةِ أو الداخليَّةِ

الّتي حصلت في التّاريخِ الحديثِ و أتت بالويلاتِ على الشعبِ العربيِّ و الشعوبِ المُضطهَدَةِ في العالَم، يمكنك أن تكتبَ باللُّغةِ العربيَّةِ اسمَ الكتاب (معجم المواعظ) في محرِّكِ بحثِ جوجل و تتوجَّهَ إلى المكتباتِ المعروضِ لديها للبيع و تشتريهِ بسعر (٢٥) دولاراً أمريكيّاً، لكنّني أُقدِّمه إليك مع خصمٍ رائعٍ هديةً منّي إليك، احصل حالاً على هديّتك الثانية، خصمٌ ماليٌّ رائعٌ مقداره (١٥,٠٣) دولاراً أمريكيّاً عند شرائك كتابي هذا (معجم المواعظ) ليكون سعرُ شرائك هذا الكتاب هو (٩,٩٧) دولاراً أمريكيّاً فقط، تفضّل بالدخول إلى صفحةِ بيع الكتاب في موقعنا على متجر دار المنشورات العالميّة لتحصل على الخصمِ الرائعِ الآن.

لدخولك إلى صفحة بيع كتاب (معجم المواعظ) من أجل شرائك الكتاب بخصمٍ ماليٍّ رائعٍ، امسح بعدسة كاميرتك رمز الاستجابة السريعة الموجود في الصّورةِ التالية:



و هذه ثاني (١٥,٠٣) خمسة عشر دولاراً من الـ (٥٢) اثنين و خمسين دولاراً أقدِّمُها هديةً منِّي إليك لقاءَ شرائك هذا الكتاب الَّذي بين يديك الآن (الطريق إلى المال)، الآن أصبَحَ مجموع المبلغ الماليّ الَّذي قدَّمتُهُ إليك هديَّةً منِّي إليك لشرائك هذا الكتاب (الطريق إلى المال) هو (٢٧,٠٣) سبعٌ و عشرونَ دولاراً من الـ (٥٢) اثنين و خمسين دولاراً:

الهديَّةُ الأُولى:

تحميلُك مجَّاناً كتابيَ سلسلة تدريب السيناريو بدلاً عن شرائك الكتاب بسعره الأصليّ البالغ (١٢) اثني عشرَ دولاراً.

الهديَّةُ الثانيةُ:

شرائك كتابي معجم المواعظ بخصمٍ ماليٍّ رائعٍ مقداره (١٥,٠٣) دولاراً أمريكيّاً ليكون شراؤك الكتاب بسعر (٩,٩٧) دولاراً أمريكيّاً فقط بدلاً عن شرائك الكتاب بسعره الأصليّ البالغ (٢٥) خمس و عشرين دولاراً.

أمَّا الهديةُ الثالثةُ فتأتيك في الصفحاتِ القادمةِ من كتابي هذا الَّذي بين يديك الآن (**الطريق إلى المال**).

إذاً: إِبدأ منذ الآن بامتلاك الفهم العميق عن كلٍّ شيءٍ في الحياة؛ لتثيرُ فيك همَّتك للمُضيِّ قُدُماً في طريق صناعة المال؛ لتمتلك الرفاهيَّة الماليَّة و تصل سريعاً إلى الثراء.

يداً بيد نكون قادرين على تحقيق حلم الغد

رافع آدم الهاشمي


International
Publications
House

ستعرف بعد قليل:

- ما الَّذي لا يخلو منهُ أيُّ مشروعٍ تجاريٍّ أينما و كيفما يكون؟
- ما الَّذي لَهُ تأثيرٌ أكيدٌ على مسارِ مشروعك التجاريِّ أثناءَ مسيرك في طريقِ صناعةِ المال؟
- ما الَّذي يجبُ أن يكونَ متوفِّراً لديك بأنقى درجاتِهِ أثناءِ مسيرك في طريقِ صناعةِ المال؟
- ما الَّذي يجبُ عليك إيجادُهُ قبلَ أن تبدأ بالتفكيرِ في تحديدِ مشروعِك التجاريِّ؟
- ما الَّذي يُصاحبُك أثناءَ تفكيرك باختيارِ مشروعك التجاريِّ؟
- ما الَّذي يؤدِّي إلى تأخُّرِ نجاحِ مشروعك التجاريِّ؟
- ما الَّذي يؤدِّي إلى حصولِ ارتداداتٍ عكسيَّةٍ من مشروعك التجاريِّ ذاتِ طابعٍ سلبيٍّ تقعُ تداعياتُها عليك أنت صاحب المشروع قبلَ وقوعها على المحيطينَ بك؟
- ما هو الأهَمُّ بكثيرٍ من مُجرَّدِ الوصولِ إلى الثراء؟
- ما هي الأُمورُ الَّتي يجبُ عليك أن تضعَها في اعتبارك منذ الوهلةِ الأُولى قبلَ أن تبدأ خطوتك الأُولى في طريقِ صناعةِ المال؟

- ما هيَ الحقيقةُ الَّتي يتغافَلُ عنها الكثيرُ من أصحابِ المشاريعِ التجاريَّةِ؟
- ما هي أنواعُ المشاريعِ التجاريَّةِ من حيث عائدِ النَّجاح؟
- ما هي أنواعُ المشاريعِ التجاريَّةِ من حيث نطاقِ النَّجاح؟
- ما هي أنواعُ المشاريعِ التجاريَّةِ من حيث وقتِ النَّجاح؟
- ما هي أهَمُّ الركائزِ الأساسيَّةِ ضمنَ العواملِ الداخليَّةِ المؤثرةِ على مسارِ مشروعِك التجاريِّ؟
- ما هي منابعُك الطبيعيَّةُ لتزويدك بالخبرةِ الشخصيَّةِ ذات الآثارِ الإيجابيَّةِ الأكيدةِ إليك في مشروعك التجاريِّ أثناء مسيرك في طريقِ صناعةِ المال؟
- مَن هُم شعلةُ الأملِ الَّتي تؤجُّجُ فيك القُدرةَ الكاملةَ على مواجهةِ جميعِ التحدياتِ إثناء مسيرك في طريقِ صناعةِ المال؟
- مَن هُم مرآتُك الحقيقيَّةُ لانعكاساتِ آثارِ منتجاتِ و/ أو خدماتِ مشروعِك عليهِم؟
- هل يوجَدُ مشروعٌ تجاريٌّ فاشلٌ في طريقِ صناعةِ المال؟

(16)

إنَّ الانسجامَ بين الروح:

لكي تكونَ مشاريعُك التجاريَّةُ ناجحةً، عليك أن تعيَ جيِّداً الحقيقةَ التالية:

لا يوجدُ مشروعٌ تجاريٌّ

يخلو من مشاعرِ صاحبهِ مُطلَقاً

هذه الحقيقةُ قَد يتغافَلُ عنها الكثيرُ من أصحابِ المشاريعِ التجاريَّةِ، و هذا التغافل يؤدِّي إلى تأخر نجاح المشروع، أو حتَّى أنَّهُ يؤدِّي كذلك إلى حصول ارتداداتٍ عكسيَّة من المشروع ذاتهِ تكون ذات طابعٍ سلبيٍّ تقعُ تداعياتُها على صاحبِ المشروعِ بالدرجةِ الأُولى قبلَ وقوعها على المحيطينَ به.

إنَّ مشاعرك الَّتي تصاحِبُك أثناء تفكيرك باختيارِ مشروعِك التجاريِّ، لها تأثيرٌ أكيدٌ على مسارِ مشروعِك التجاريِّ في طريقِ صناعةِ المال؛ لأنَّ مشاعرَك هي أحَدُ أهَمِّ الركائزِ الأساسيَّةِ ضمنَ العواملِ الداخليَّةِ المؤثرةِ على مسارِ مشروعِك التجاريِّ.

قبلَ أن تبدأ بالتفكيرِ في تحديدِ مشروعِك التجاريّ، يجبُ عليك أن توجِدَ الانسجامَ بين روحِك و عواطفِك، و هذا الانسجامُ لن يمكنك تحقيقهُ إلّا من خلالِ توفُّرِ العناصرِ الخمسةِ التاليةِ لديك:

(١): الحُبُّ.

(٢): الأُسرة.

(٣): الصداقة.

(٤): الأصالة.

(٥): النزاهة.

هذا ما نكتشفهُ من أسرارٍ ذهبيَّةٍ في كلام الملياردير الثري كارلوس سليم، إذ يقول:

إنَّ الانسجامَ بين الروح و عواطفِك يتطلَّبُ الحُبَّ و الأُسرةَ و الصداقةَ و الأصالةَ و النزاهة[١٨].

---

[١٨] من أقوال كارلوس سليم المذكورة في موقعه الرسمي باللّغة الإنجليزيّة، الواردة ضمن مقالتهِ الّتي كتبها في مكسيكو سيتي في شهر حزيران من سنة (١٩٩٤) ميلاديّاً، على شكل

كارلوس سليم

من خلالِ الحُبِّ؛ يمكنك أن تصنعَ الكثيرَ من الإنجازاتِ العظيمةِ في مسارِ مشروعِك التجاريِّ، هذا الحُبُّ الَّذي يجبُ أن يكون متوفِّراً لديك بأنقى درجاته، أن يكون حُبَّاً أخويّاً أبويّاً خالصاً منك في كلِّ شيءٍ يرتبطُ بمشروعِك التجاريِّ:

- أن تُحِبَّ نفسك؛ لأنَّك أنت الوالد الحنون الَّذي أوجدَ هذا المشروع.
- أن تُحِبَّ جميعَ أفرادِ أُسرتك و كُلَّ شخصٍ يعملُ معك في مشروعِك؛ لأنَّهُم نبضاتُ قلبك الدافئةُ الَّتي تحرِّكُ فيك نشاطَ العملِ المستمرِّ من أجلِ مواصلتك معَهُم أفضلَ ما لديك و لديهِم من العطاء.
- أن تُحِبَّ زبائنك و عُملائك؛ لأنَّهُم مرآتُك الحقيقيَّةُ لانعكاساتِ آثارِ منتجاتِ و/ أو خدماتِ مشروعِك عليهِم.
- أن تُحِبَّ كُلَّ الأشياءِ الَّتي تحيطُ بمشروعِك التجاريِّ هذا، بما فيها الظروفُ القاسيةُ و التحدياتُ الَّتي تعترضُ طريقَك في

رسالةٍ وجّهها إلى مجتمع الجامعة، و فيها قدَّمَ كارلوس المشورةَ للطّلاب الأكثر تميّزاً حولَ الأشياء الأكثر أهميَّة في الحياة.

الوصولِ إلى الثراء؛ لأنَّها منابعُك الطبيعيَّةُ لتزويدك بالخبرةِ الشخصيَّةِ ذات الآثارِ الإيجابيَّةِ الأكيدةِ إليك.

- أن تُحِبَّ مشروعَك التجاريَّ هذا؛ لأنَّهُ اِبنُك الَّذي يُمثِّلُك أمامَ العالَمِ أجمَع، و هُو بصمتُك الباقيةُ من بعدك في هذه الحياة.

هذا هُوَ معنى الحُبُّ الَّذي يجبُ أن يكون مُتواجداً لديك باستمرارٍ دون انقطاع؛ ليكونَ العنصرُ الأوَّلُ من عناصرِ الانسجامِ بين روحِك و عواطِفِك متوفِّراً لديك.

أمَّا الأُسرَة فهيَ لا تقتصرُ فقط على مفهومِها الضيِّقِ المرتبطِ بشريك حياتك و أولادك و بناتك منه؛ بل أنَّها تشتملُ على مفهومِها الواسعِ المرتبطِ بجميعِ أعضاءِ فريقِ العملِ الخاصِّ بك في مشروعِك التجاريِّ، إضافةً إلى شريك حياتك و أولادك و بناتك منه، جميعُ هؤلاء الأشخاص هُم أعضاءُ أُسرتك الواحدة، و يجبُ عليك أن ترعى جميعَ هؤلاءِ الأشخاص رعايةً عادلةً تضمِنُ لنفسك فيها تحقيقَ المكاسبِ الماديَّةِ و المعنويَّةِ لهم جميعاً، سواءً كان ذلك على المدى القريب، أو على المدى المتوسِّط، أو على المدى البعيدِ أيضاً.

هذا هُوَ معنى الأُسرة الَّذي يجبُ أن يكونَ مُتواجداً لديك باستمرارٍ دونَ انقطاع؛ ليكونَ العنصر الثاني من عناصرِ الانسجامِ بين روحِك و عواطفِك متوفِّراً لديك.

و أمَّا الصداقةُ فهيَ الجبلُ الراسخُ المرتكزُ على الصدقِ المُطلَقِ بينك و بين أصدقائك؛ إذ طالما كانَ الصدقُ هو الركيزةُ الأساسيَّةُ بين كلِّ واحدٍ منكم أنتم الأصدقاء، ستبقى الصداقةُ بينكم متينةً قويَّةً و تنعكسُ لكلِّ واحدٍ منكُم بآثارِها الإيجابيَّةِ مدى الحياة؛ فالأصدقاءُ هُم دعائمُ المساعدةِ الحقيقيَّةِ عندَ وقوعك في الشدَّةِ، و هُم مُستشاروك الأمينون الَّذين يُنيرونَ لك رؤيتَك بمصابيحِ الآراءِ السديدة، و هُم شعلةُ الأملِ الَّتي تؤجِّجُ فيك القُدرةَ الكاملةَ على مواجهةِ جميعِ التحديات.

هذا هُوَ معنى الصداقةِ الَّذي يجبُ أن يكونَ مُتواجداً لديك باستمرارٍ دون انقطاع؛ ليكون العنصرُ الثالثُ من عناصرِ الانسجامِ بين روحِك و عواطفِك متوفِّراً لديك.

و أمَّا الأصالةُ فهي الجَودةُ و الإحكامُ و الابتكارُ في شيءٍ فريدٍ غيرِ مسبوقٍ قبلَ ذلكَ مُطلَقاً، يجبُ عليك أن تكونَ فريداً في منتجاتِ و/ أو خدماتِ مشروعِك التجاريِّ، و يجبُ عليك أن تُحكِمَ

جميعَ مفاصلِ مشروعِك التجاريّ إحكاماً شديداً؛ لتضمنَ بذلكَ وصولك و وصولَ كُلِّ شخصٍ معَك في مشروعِك هذا، الوصولَ الآمِنَ إلى الثراء؛ لأنَّ سلامةَ الوصولِ أهَمُّ بكثيرٍ من مجرَّدِ الوصولِ، و هذهِ السَّلامَةُ تشمِلُ كُلَّ الأشياءِ الَّتي تخصُّك دونَ استثناءٍ، بما فيها أفكارُ عقلِك و تجلِّياتُ روحِك و انعكاساتُ عواطفِك و حركاتُ جسدِك الداخليَّةُ و الخارجيَّةُ معاً.

- فما فائدتك من وصولك غيرِ الآمِنِ إلى الثراءِ و قد خسِرت أنت فطرتك الإنسانيَّةَ السَّليمةَ؟!
- ما فائدتك من وصولك غيرِ الآمِنِ إلى الثراءِ و قد خسِرت أنت واحِداً أو بعضاً من أفرادِ أُسرتك بمَن فيهِم أعضاءُ فريقِك الخاصّ؟!
- ما فائدتك من وصولك غيرِ الآمِنِ إلى الثراءِ و قد خسِرت أنت واحداً أو أكثر من أصدقائك المُحبّين؟!

تذكَّر جيِّداً:

- **يجبُ أن يكونَ وصولُك إلى الثراءِ بشكلٍ آمِنٍ.**

هذا هُوَ معنى الأصالةِ الَّذي يجبُ أن يكون مُتواجداً لديك باستمرارٍ دونَ انقطاع؛ ليكونَ العنصرُ الرابعُ من عناصرِ الانسجامِ بين روحِك و عواطفِك متوفِّراً لديك.

و أمّا النزاهةُ فهي صفاءُ السُّلوكِ الموجبُ للاستقامةِ و الأمانةِ في التقيُّدِ بالواجبِ و البُعدِ عن الشُّبهاتِ و المناعةُ الْمُطلَقةُ مقابلَ أيِّ إغراءٍ أو رشوةٍ، يجبُ عليك أن تتحلّى بالاستقامةِ و الأمانةِ في كلِّ سلوكيّاتك، سِرّاً و علانيَّةً، و أن تلتزمَ بواجباتك تجاهَ جميعِ الأشخاصِ الموجودينَ معَك في مشروعِك التجاريِّ، خاصَّةً واجبُك تجاهَ أعضاءِ فريقِك الخاصِّ العاملين معَك في مشروعِك التجاريِّ هذا، و يجبُ عليك أن تبتعدَ كُلِّيّاً عن أيِّ شُبهةٍ يمكن لها أن تنعكسَ سَلباً على مشروعِك التجاريِّ أو عليك أو على أيِّ فردٍ من أفرادِ فريقِك الخاصِّ، و يجبُ عليك أيضاً أن تتحلّى بمناعةٍ مُطلَقةٍ مقابلَ أيِّ إغراءٍ أو رشوةٍ، سواءٌ كان الإغراءُ عبارةً عن منصبٍ يُمنَحُ إليك، أو كان عبارةً عن لقاءٍ حميمٍ في شقَّةٍ فاخرة، أو كان عبارةً عن المنصِب و اللقاءِ الحميمِ معاً.

كثيرٌ من أصحابِ المشاريعِ التجاريّةِ حينَ يصلونَ إلى مرحلةِ تحقيقِ المكاسبِ الكبيرةِ من مشاريعِهم هذه، يتعرّضونَ للكثيرِ من عمليّاتِ الاستدراجِ عن طريقِ الإغراءِ و/ أو الرشوةِ على أيدي

الطامعينَ أو على أيدي أعداءِ النَّجاح، فيقعونَ فريسةً سهلةً لعمليّاتِ الاستدراجِ و ينهارُ مشروعُهُم التجاريُّ بينَ ليلةٍ و ضحاها، بعدما أجهدوا أنفُسَهُم سنواتٍ متواصلةٍ للوصولِ إلى هذه المرحلةِ المهمَّةِ في تحقيقِ المكاسبِ الكبيرةِ الَّتي كانوا يريدونَ الوصولَ إليها.

يجبُ عليك أن تضعَ جميعَ هذه الأمورِ في اعتبارك منذ الوهلةِ الأُولى قبلَ أن تبدأ خطوتك الأُولى في طريقِ صناعةِ المال؛ لأنَّ طريقَ صناعةِ المالِ ليسَ طريقاً مفروشاً بالورودِ، و ليسَ طريقاً خالياً من العَقباتِ؛ أنت لا تحمِلُ معك عصىً سحريَّةً لتصنعَ بها المال، و لا يوجدُ مخلوقٌ في الوجودِ يمتلِكُ عصىً سحريَّةً لصناعةِ المالِ، بل أنَّ العصى السحريَّةَ لصناعةِ المالِ ليسَ لها وجودٌ أصلاً، صناعةُ المالِ تتطلَّبُ منك العديدَ من المهاراتِ و الأدواتِ الَّتي من خلالها يمكنك الوصولُ إلى الثراءِ، و في هذا الكتابِ الّذي بين يديك الآن (**الطريق إلى المال**) أكشفُ لك هذه المهارات و الأدوات، و في مؤلَّفاتي القادمة إليك سأكشفُ لك المزيد من حقائقِ و خفايا و أسرارِ صناعةِ المال.

إنَّ امتلاكك الإرادةَ الصلبةَ المبنيَّةُ على المبادئِ الإنسانيَّةِ السَّليمةِ، يكونُ دعامةً قويَّةً يمكنك الارتكازُ عليها من أجلِ تحلِّيك بالنزاهةِ طيلةَ مسيرك في طريقِ صناعةِ المال، و هذه الدعامةُ القويَّةُ كفيلةٌ بأن تمنحك المناعةَ المُطلَقةَ ضدَّ أيِّ إغراءٍ أو رشوةٍ، مهما كانت درجةُ الإغراءِ عاليةً، و مهما كانت الرشوةُ كبيرةً، فكلاهُما (الإغراءُ و الرشوةُ) هُما نوعٌ من أنواعِ التحدياتِ الَّتي تواجهُك أثناءَ مسيرتك في طريقِ صناعةِ المال.

هذا هُوَ معنى النزاهةِ الَّذي يجبُ أن يكونَ مُتواجداً لديك باستمرارٍ دونَ انقطاع؛ ليكونَ العنصرُ الخامسُ من عناصرِ الانسجامِ بين روحِك و عواطِفك متوفِّراً لديك.

إنَّ أيَّ مشروعٍ تجاريٍّ يعتمدُ على العديدِ من العواملِ الداخليَّةِ و الخارجيَّةِ الَّتي تؤثرُ تأثيراً واضحاً على مسارِ هذا المشروعِ و مدى قدرتهِ في تحقيقِ العوائدِ المطلوبةِ منه، و الانسجامُ الحاصِلُ بينَ روحِك و عواطِفك هُوَ أحَدُ أهَمِّ العواملِ الداخليَّةِ ذاتِ التأثيرِ الأكيدِ على مشروعِك التجاريِّ.

لا يوجدُ مشروعٌ فاشِلٌ، كُلُّ المشاريعِ التجاريَّةِ هي مشاريعٌ ناجحةٌ، مَن يخبِرُك أنَّ مشروعَك التجاريَّ هُوَ مشروعٌ فاشِلٌ، أو

يخبِرُك أنَّ مشروعَك التجاريَّ سيكونُ مشروعاً فاشلاً، فإيَّاك أن تُصدِّق كلامَهُ مُطلَقاً؛ لأنَّ جميعَ المشاريعِ التجاريَّةِ هي مشاريعٌ ناجحةٌ، فقط يوجدُ مشروعٌ تجاريٌّ أكثرُ نجاحاً من غيرِهِ، و يوجدُ مشروعٌ تجاريٌّ أقلُّ نجاحاً من غيرِهِ.

من حيث نطاقِ النَّجاح:

(١): يوجدُ مشروعٌ تجاريٌّ ذو نجاحٍ محدودِ النطاق.

(٢): و يوجدُ مشروعٌ تجاريٌّ ذو نجاحٍ واسعِ النطاق.

و من حيث عائدِ النَّجاح:

(١): يوجدُ مشروعٌ ذو عائدٍ ماديٍّ كبيرٍ مع عائدٍ معنويٍّ صغير.

(٢): و يوجدُ مشروعٌ ذو عائدٍ ماديٍّ صغير مع عائدٍ معنويٍّ كبير.

(٣): و يوجدُ مشروعٌ ذو عائدٍ ماديٍّ و معنويٍّ كبيرين معاً.

(٤): و يوجدُ مشروعٌ ذو عائدٍ ماديٍّ و معنويٍّ صغيرين معاً.

و من حيث وقت النَّجاح:

(١): يوجدُ مشروعٌ يحقِّقُ نجاحَهُ بعدَ وقتٍ قصير.

(٢): و يوجدُ مشروعٌ يحقّقُ نجاحَهُ بعدَ وقتٍ طويل.

كُلُّ المشاريعِ التجاريَّةِ تحقّقُ نجاحاً لأصحابها و لكُلِّ شخصٍ يعملُ فيها، و في جميعِ الأحوالِ فإنَّ النتيجةَ واحدةٌ مفادُها أنَّ جميعَ المشاريعِ التجاريَّةِ هيَ مشاريعٌ ناجحةٌ.

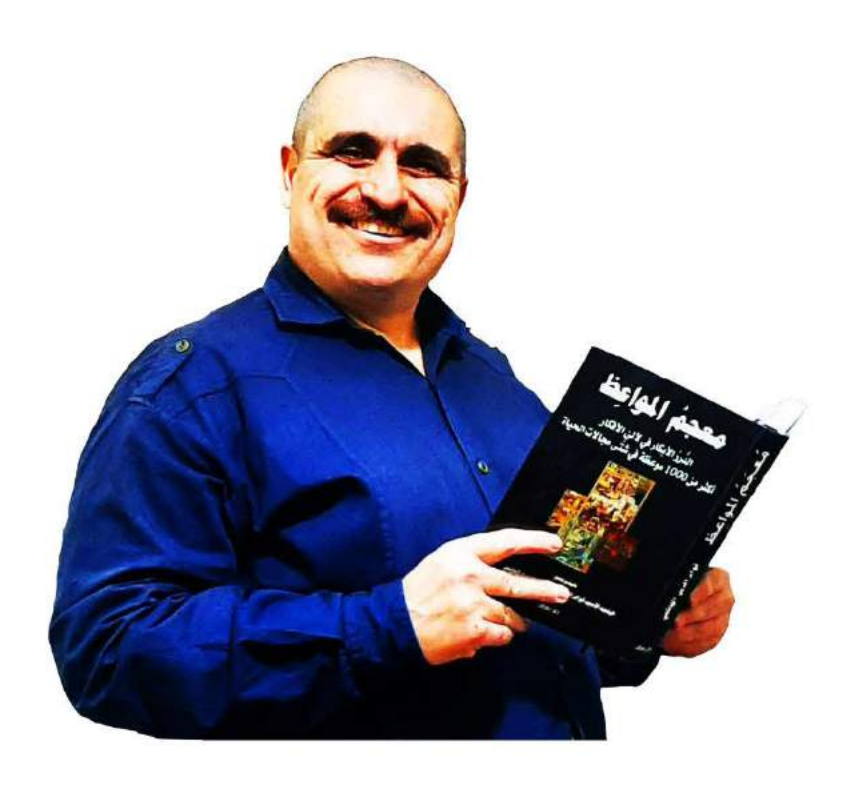
ممّا مرَّ ذكرُهُ في أعلاه، يجبُ عليك أن تسأل نفسَك الأسئلةَ التالية:

- ما الّذي يجعلُ مشروعيَ التجاريَّ أكثرَ نجاحاً؟
- و ما الّذي يجعلُهُ ذو نجاحٍ واسعِ النطاق؟
- و ما الّذي يجعلُهُ يحقّقُ نجاحاً ذو عائدٍ ماديٍّ و معنويٍّ كبيرين معاً؟
- و ما الّذي يجعلُهُ يصِلُ سريعاً إلى النَّجاح؟

الجوابُ ببساطةٍ شديدةٍ، هُوَ العوامِلُ الخارجيَّةُ و الداخليَّةُ معاً، و في هذا الكتابِ و غيرِهِ من مؤلفاتي الأُخرى أكشِفُ لك هذه العوامل؛ لتكونَ أنت قادراً على الوصولِ سريعاً إلى الثراء.

إذاً: اِجعل روحَك تنسجِمُ مع عواطفِك؛ لتُثيرَ فيك همَّتك للمُضيِّ قُدُماً في طريقِ صناعةِ المال؛ لتمتلك الرفاهيَّةَ الماليَّةَ و تصِلَ سريعاً إلى الثراء.


International
Publications
House
www.intepubhouse.com



إنَّ لحظةً من لحظات الابتسامة الحقيقية التي تبتسم بها أنت و هي نابعة من قلبك الدافئ، لا تعدل شيئاً أمام جميع الابتسامات الزائفة التي تبتسم بها أمام الآخرين.

رافع آدم الهاشمي

ستعرف بعد قليل:

- ما الَّذي يزوِّدُك بالقدرةِ الكاملةِ على إنجازِ أيِّ شيءٍ تريدُ أنت إنجازهُ، حتَّى و إن كان ذلكَ الشيءُ يبدو مُستحيلاً من وجهةِ نظر الآخرين؟
- ما هُوَ البابُ المفتوحُ أمامَك على مصراعيهِ الَّذي يُدخِلُك إلى مدينةِ الرفاهيَّةِ الماليَّةِ و من ثُمَّ يدخِلُك بعدَ ذلك إلى عالَمِ الثراءِ؟
- ما هي البذورُ الَّتي من خلالها يمكنك أن تجنيَ الكثيرَ من الأفراحِ لاحقاً أثناءَ رحلتك في طريقِ صناعةِ المال؟
- ما هي الحقيقةُ الَّتي يجبُ عليك أن تعيها و تضعها شاخصةً أمامك باستمرارٍ أثناء رحلتك في طريقِ صناعةِ المال؟
- ما هي الدعوةُ الَّتي تدعو بها فكرةُ مشروعِك التجاريِّ أينما و كيفما يكون مشروعُك التجاريُّ هذا؟
- ما هي شعلةُ الضياءِ الَّتي تمدُّك فيما بَعدُ بالسَّعادةِ اللامتناهيةِ أثناءَ رحلتك في طريقِ صناعةِ المال؟
- هل التغييرُ نحوَ الأفضلِ هُوَ أمرٌ سهلٌ للغايةِ جدَّاً؟

- هل الوصولُ إلى أعلى قمَّةِ النَّجاحِ هُوَ شيءٌ مُتاحُ المنالِ إليك دون انقطاع؟
- هل امتلاكُ الرفاهيَّةِ الماليَّةِ و التربُّعُ على عرشِ الثراءِ هُوَ إنجازٌ يمكنُك تحقيقُهُ بينَ ليلةٍ و ضُحاها؟

اِجعَل تركيزكَ مُنصَبّاً على تصحيحِ الأفكارِ الخاطئةِ دونَ ذكرِكَ أسماءَ أصحابها، و لا تُهاجِم مَن يحملونَ تلكَ الأفكارِ الخاطئةِ؛ لأنَّ أغلبَهُم لا يعلمونَ بأنَّهُم لا يعلمون.

رافع آدم الهاشمي

(17)

إنَّ الانفجارَ التكنولوجيَّ الكبير:

مشروعُك التجاريُّ، أيّاً كان نوعُهُ، هُو عبارةٌ عن تغييرٍ نحو الأفضل، تغييرٌ تصنعُهُ أنت لنفسِك و للآخَرينَ معاً، و فكرةُ مشروعِك هذا هُوَ دعوةٌ منك للتغييرِ نحوَ الأفضلِ، دعوةٌ تدعو بها نفسَك و الآخَرينَ سويَّةً لكي يدخلوا معك في تجرُبَةِ التغييرِ نحوَ الأفضلِ، هذهُ التجرُبَةُ الّتي ستوصِلُك و توصِلُ كُلَّ مَن معَك فيها إلى أعلى قمَّةِ النَّجاح، و ستجعلُك و هُم قادرينَ على امتلاكِ الرفاهيَّةِ الماليَّةِ و التربُّعِ على عرشِ الثراء.

قد تظنُّ أنَّ التغييرَ نحوَ الأفضلِ هُوَ أمرٌ سهلٌ للغايةِ جدّاً، و أنَّ الوصولَ إلى أعلى قمَّةِ النَّجاحِ هُوَ شيءٌ مُتاحُ المنالِ إليك دونَ انقطاع، و أنَّ امتلاكَ الرفاهيَّةَ الماليَّةَ و التربُّعَ على عرشِ الثراءِ هُوَ إنجازٌ يمكنُك تحقيقُهُ بينَ ليلةٍ و ضُحاها.

دعني أُخبِرُك الحقائقَ مُرَّةَ الطعمِ التالية:

مِنَ السذاجةِ أن تعتقدَ أنَّك و الآخَرين ستواجهونَ التغييرَ بترحابٍ شديدٍ!

و من السذاجةِ أيضاً أن تعتقدَ أنَّ طريقَ وصولِك إلى قمَّةِ النَّجاحِ هُوَ طريقٌ مفروشٌ بالورودِ و الأزهار!

و من السذاجةِ كذلكَ أن تعتقدَ أنَّ امتلاكَك الرفاهيَّةَ الماليَّةَ و تربُّعِك على عرشِ الثراءِ يمكنُك إنجازُهُ و أنت جالسٌ على بساطِ الريحِ السحريِّ الَّذي كُنَّا نراهُ و نحنُ صغاراً حينَ نشاهدُ السندبادَ و هُوَ يطيرُ في الهواءِ على ذلكَ البساطِ السحريِّ المزعوم!

لا شيءَ يأتيك دونَ مقابل! و قد يكونُ المقابلُ باهظَ الثمنِ أيضاً، رُبَّما يكونُ المقابلُ عبارةً عن وقتِك و جهُدِك معاً، و رُبَّما يكونُ المقابلُ عبارةً عن تضحيتِك برغباتٍ تحِبُّها أنت، و رُبَّما يكونُ المقابلُ عبارةً عن تنصُّلِك من مجموعةٍ كبيرةٍ من المبادئ الَّتي آمنتَ بها أنت و قد اكتشفتَ لاحقاً أنَّها مُجرَّدُ وهمٍ من نسجِ الخيال.

التغييرُ نحوَ الأفضلِ دائماً يواجَهُ بالرفضِ لا القبول، في بادئ الأمرِ فقط و ليسَ باستمرار، ستجدُ أنَّ الكثيرينَ و الكثيراتَ يرفضونَ فكرتك، يرفضون مشروعَك التجاريَّ، يرفضون الدخولَ معك في طريقِ صناعةِ المال، الطريقُ الَّذي اخترتهُ أنت وفقاً لخططك الاستراتيجيَّةِ الَّتي وضعتَها أنت بناءً على معطياتك أنت، الغالبيَّةُ مِمَّن حولك سيرفضون هذا التغيير نحوَ الأفضلِ الَّذي تريدُهُ

لك و لَهُم على حَدٍّ سواءٍ، و ستواجِهُ منهُم العديدَ من المعارضاتِ الكلاميَّةِ و الفعليَّةِ أيضاً.

عليك أن تعيَ هذهِ الحقيقةَ جيِّداً:

طريقُ التغييرِ نحوَ الأفضلِ ليسَ طريقاً خالياً من الأشواك؛ إنَّهُ طريقٌ مملوءٌ بالأشواكِ الجارحةِ، و ستجعلُك تعاني الآلامَ تلوَ الآلام.

رُبَّما البعضُ من الآخَرين يواجِهُ دعوتك للتغييرِ نحوَ الأفضلِ لكونهِ يخشى الانتقالَ من منطقةِ الأمانِ الّتي هُوَ فيها الآن إلى منطقةٍ مجهولةٍ بالنسبةِ إليه، لذا تجدهُ يرفضُ التغييرَ الفوريَّ، لكنَّهُ لن يمانعَ من الدخولِ معك في تجرُبَةِ التغيير، إلَّا أنَّهُ سيطلبُ منك ضماناتَ الأمانِ أوَّلاً، هذهِ الضماناتُ ستكونُ على شكلِ أجوبةٍ شافيةٍ لأسئلتهِ الّتي سيوجِّهُها إليك، بعدَ ذلك سيكونُ مُستعدَّاً للدخولِ معَك في تجرُبَةِ التغييرِ نحوَ الأفضل.

و البعضُ يرفضُ التغييرَ لأنَّهُ يظنُّ أنَّك بهذا التغييرِ ستُعَرِّضُ مصالحَهُ الشخصيَّةَ إلى الخطر، لذا فهُوَ سيواجِهُ دعوتك للتغييرِ هذهِ بالعديدِ من المعارضاتِ الكلاميَّةِ و الفعليَّةِ معاً، ستجدهُ يُسيءُ إلى سمعةِ مشروعِك، و ينشرُ بينَ الآخَرينَ أقوالاً كاذبةً هدفُها

الإساءَةُ إلى فكرتِك أيّاً كانت، المُهمُّ بالنسبةِ إليهِ هُوَ أنَّ التغييرَ لا يطالُ الآخَرينَ لكي يبقى هُوَ قادراً مِن الحفاظِ على مصالحِهِ الشخصيَّةِ فقط.

و البعضُ الآخَرُ يرفضُ التغييرَ لمجرَّدِ حقدِهِ و حسدِهِ عليك؛ هُوَ لا يُريدُك أن تكونَ أنت قائدَ هذا التغييرِ نحوَ الأفضل، فيواجِهُ فكرتَك و مشروعَك بشتَّى الوسائلِ المُتاحةِ لديه، رُغمَ أنَّهُ يعلَمُ مُسبقاً في قرارةِ نفسِهِ أنَّ التغييرَ هذا سيجلِبُ لَهُ النفعَ أيضاً كما سيجلِبُ النفعَ إلى الآخَرين، لكنَّ نفسَهُ الأمَّارةُ بالسُّوءِ أقوى منهُ بكثير.

أمَّا وصولُك إلى أعلى قمَّةِ النَّجاحِ فهُوَ أمرٌ يتطلَّبُ منك العملَ الجادَّ المستمر، يتطلَّبُ منك السهرَ المتواصلَ على رعايةِ مشروعِك التجاريِّ، على أن تسقيَ فكرةَ مشروعِك بالإبداعِ و الابتكارِ دونَ انقطاع؛ لكي تنمو أزهارُ مشروعِك هذا و تُثمِرُ على شكلِ أرباحٍ ماديَّةٍ و معنويَّةٍ معاً من خلالِ الْمُنتَجاتِ و/ أو الخدماتِ الَّتي تُقدِّمُها أنت إلى الآخَرين عبرَ مشروعِك التجاريِّ هذا.

و أمَّا امتلاكُك الرفاهيَّةَ الماليَّةَ و تربُّعِك على عرشِ الثراءِ فَهُوَ إنجازٌ يستهلِكُ منك الكثيرَ من الوقتِ و الجُهدِ و المالِ أيضاً، هُوَ

إنجازٌ قد يتطلَّبُ منك سنواتٍ عديدةٍ أو رُبَّما سنواتٍ طويلةٍ أيضاً، و ليسَ إنجازاً يأتيك بين ليلةٍ و ضُحاها.

سواءٌ واجهتَ أنت أفعالَ و ردودَ أفعالِ مُعارضي التغييرِ نحوَ الأفضل، أو أنَّك قدَّمتَ مُقابلاً باهظَ الثمَنِ من أجلِ وصولِك إلى أعلى قمَّةِ النَّجاح، أو أنَّك قضيتَ سنواتٍ طويلةٍ لتُنجِزَ امتلاكك الرفاهيَّةَ الماليَّةَ و التربُّعَ على عرشِ الثراء، سواءٌ كانَ هذا أو ذاكَ فإنَّ النتيجةَ المُشترَكةَ بينَ الجميعِ هي تعرُّضك إلى تجاربٍ باهظةِ الثمَنِ و جميعُ هذهِ التجاربِ تُسبِّبُ لك الآلامَ تلوَ الآلامِ مِن خلالِ محاولاتِ إبادتها حريِّتك في اتِّخاذك القرارَ المناسبَ إليك بتحديدِك طريقَ مسيرِك في هذهِ الحياة، و محاولاتُ الإبادةِ هذهِ لحريِّتك ستجعلُك مُضطرّاً للدخولِ في ساحةِ الحربِ و مِن ثُمَّ الدخول في وادي البؤسِ لا محالة.

هذا ما نكتشفهُ من أسرارٍ ذهبيَّةٍ في كلامِ الملياردير الثري كارلوس سليم، إذ يقول:

إنَّ الانفجارَ التكنولوجيَّ الكبيرَ للقرنِ العشرينِ يُنيرُ الحضارةَ و يُغيِّرُها بشكلٍ لا يخلو من الآلامِ الكبيرةِ الَّتي نتجَت عَن تجاربٍ اجتماعيَّةٍ و سياسيَّةٍ و

اقتصاديَّةٍ باهِظَةِ الثمَنِ، مُبيداتُ الحُريّاتِ الَّتي أدَّتْ إلى الحربِ و البؤس[١٩].

كارلوس سليم

إنَّ الآلامَ الَّتي تتعرَّضُ إليها أثناءَ رحلتك هذهِ في طريقِ صناعةِ المالِ هيَ البذورُ الَّتي من خلالها يمكنك أن تجنيَ الكثيرَ من الأفراحِ لاحقاً، و البؤسُ الَّذي تعانيهِ اضطراراً هُوَ شعلةُ الضياءِ الَّتي تمدُّك فيما بَعدُ بالسَّعادةِ اللامتناهيةِ، و الحربُ الَّتي تضطرُّ أنت لدخولها هيَ البابُ المفتوحُ أمامَك على مصراعيهِ الَّذي يُدخِلُك إلى مدينةِ الرفاهيَّةِ الماليَّةِ و من ثُمَّ يدخِلُك بعدَ ذلك إلى عالَمِ الثراءِ، و مُبيداتُ حريِّتك الَّتي تعرَّضتَ أنت إليها هيَ راياتٌ خفَّاقةٌ ترفرفُ في الآفاقِ من أجل تزويدِك لاحقاً بجميع الحُريّاتِ عبرَ تزويدِها إيَّاك بالقدرةِ الكاملةِ على إنجازِ أيِّ شيءٍ تريدُ أنت إنجازهُ، حتَّى و إن كان ذلكَ الشيءُ يبدو مُستحيلاً من وجهةِ نظر الآخرين.

---

[١٩] من أقوال كارلوس سليم المذكورة في موقعه الرسمي باللُّغة الإنجليزيَّة، الواردة ضمن حديثه الَّذي ألقاهُ في مؤتمر الانفجار التكنولوجي الكبير، بتاريخ (٢٠/١١/٢٠٠٤) ميلادي.

هيَ ليسَت عداءاتٍ شخصيَّةٍ موجَّهةٍ ضدَّ شخصِك أنت؛ إنَّما هي مُجرَّدُ تجاربٍ طبيعيَّةٍ لا بُدَّ منها، أفعالٌ و ردودُ أفعالٍ، أسبابٌ و نتائجٌ، هيَ تجاربٌ متنوِّعةٌ كثيرةٌ تختلِطُ فيها الآلامُ و الأفراحُ معاً، و يمتزِجُ فيها البؤسُ مع السَّعادة، و تتوحَّدُ فيها قضبانُ الممانعةِ و إبادةُ الحريَّاتِ مع راياتِ الموافقةِ و إتاحةِ الحُريَّات، إتاحةُ الفُرصِ الكثيرةِ لصناعةِ المالِ من أجلِ التغييرِ نحوَ الأفضل، تغييرُك أنت و تغييرُ كُلِّ شخصٍ قرَّرَ الدخولَ معَك في تجرُبَةِ التغييرِ هذه.

حينَ تعي أنت هذه الحقيقةَ و تضعَها شاخصةً أمامَ عينيك باستمرار، ستكونُ أنت قادراً على صناعةِ التغييرِ نحو الأفضلِ كما تريدهُ أنت، و ستعلَمُ حينها أنَّ شعورَك بالعجزِ في العديدِ من مراحلِ رحلتك هذهِ هُوَ مجرَّدُ ردَّةِ فعلٍ طبيعيَّةٍ من أحاسيسك المرهفةِ تجاهَ ضغوطاتِ الحياة، سيمكنُك تجاوزُ شعورَ العجزِ هذا، و سيمكنك مواجهةُ جميعَ التحدياتِ، و سيمكنُك أيضاً أن تواصِلَ مسيرَك بخطواتٍ ثابتةٍ في طريقِ صناعةِ المال، طريقُ التغييرِ نحو الأفضل، و أنت تحملُ في قلبك للجميعِ قاطبةً دونَ استثناءٍ كُلَّ الحُبَّ و الخيرَ و السَّلام.

آنذاك، ستجدُ في مرحلةٍ من مراحلِ رحلتك هذه أنَّ مَن وقفَ في طريقِك بادئ الأمرِ قد أصبحَ لاحقاً من أشدِّ مؤيِّديك، و أنَّ أعداءَ نجاحاتك بالأمسِ قد تحوّلوا إلى صفوفِ مناصريك، و أنَّ حاقديك و حاسديك قد باتوا يحاولونَ التقرُّبَ إليك ليحصلوا منك على أقلِّ القليلِ من ثمارِ نجاحاتك هذه، هُوَ ميزانٌ يكيلُ بألفِ مكيالٍ و مكيال، الليلُ فيهِ يكونُ نهاراً، و النَّهارُ فيهِ قد يكونُ ليلاً، و الآلامُ فيه تتحوَّلُ إلى أفراح، و الأفراحُ فيه قد تتحوَّلُ إلى آلام، و الأعداءُ فيه يتحوَّلونَ إلى موالين، و قد يتحوِّلُ الموالون فيه إلى أعداء، و العامِلُ المُشترَكُ بين الأطرافِ جميعاً هُوَ الوفاءُ المبنيُّ على المحبَّةِ الَّتي تضمِنُ لأصحابها تحقيقَ الهدفِ من أجلِ الوصولِ إلى الغاية، بغَضِّ النظرِ عن نوعِ المحبَّةِ و شكلِ الهدفِ و محتوى الغاية.

حينها يكونُ بمقدورِك أن تسعى باجتهادٍ متواصلٍ نحوَ هدفِك المنشودِ و أنت تتحلَّى بالشرفِ في جميعِ أفعالِك و ردودِ أفعالِك تجاهَ أفعالِ و ردودِ أفعالِ الآخَرين، حتَّى و إن كانَ بعضُ الآخَرينَ لا يتحلَّونَ بالشرفِ في أفعالِهم و ردودِ أفعالِهم تجاهَك أنت، فـ "الشرفُ لَهُ معانٍ كثيرةٍ جدَّاً و ليسَ مُجرَّدُ امرأةٍ تكونُ مُخلِصَةً

لزوجها، لأنَّ الشرفَ كلمةٌ كبيرةٌ و شاملةٌ و عظيمةٌ؛ الشرفُ يعني الإنسانيَّةَ و الرَّحمةَ و الصدقَ مع النَّفس"[٢٠].

الأمرُ ذاتُهُ ينعكسُ على كُلِّ كيانٍ موجودٍ في هذا الوجود، بدءً من كيانك أنت، مروراً بكيانِ الأُسرَةِ الصغيرةِ المكوَّنةِ من زوجٍ و زوجةٍ و أبناءٍ و بناتٍ، و انتهاءً بكيانِ الدولةِ ككُلٍّ بجميعِ مكوِّناتها أيّاً كانت، هيَ تجارِبٌ تولَّدَت نتيجةَ فكرةِ مشروعِ تغييرٍ نحوَ الأفضل.

إذاً: اِجعل الآلامَ حافزاً إليك؛ يُثيرُ فيك همَّتك للمُضيِّ قُدُماً في طريقِ صناعةِ المال؛ لتمتلك الرفاهيَّةَ الماليَّةَ و تصِلَ سريعاً إلى الثراء.

[٢٠] ما بين حاصرتين مقتبس من مسلسل محمود المصري، الحلقة (٣١)، من الدقيقة (١٢,٥٨) إلى الدقيقة (١٣,٢٨)، على لسان كاترينا أثناء حوارها مع زوجها الجنرال إليانوس كارتازاكي مدير الأمن العام اليوناني.


International
Publications
House
www.intepubhouse.com

ستعرف بعد قليل:

- ما هو التقشُّفُ الماليُّ؟
- ما هو الخطأُ الفادحُ الأوَّلُ الَّذي تقعُ فيهِ جميعُ الحكوماتِ الَّتي تطبِّقُ سياساتَ التقشُّفِ الماليِّ؟
- ما هو الخطأُ الفادحُ الثاني الَّذي تقعُ فيهِ جميعُ الحكوماتِ الَّتي تطبِّقُ سياساتَ التقشُّفِ الماليِّ؟
- ما هُوَ الشرطُ الأساسيُّ الَّذي يجبُ عليك اعتمادُهُ عند تطبيقك تدابير التقشُّفِ الماليِّ في مشروعك التجاريِّ؟
- ما هي أشكالُ الانهيار الخارجيِّ في الدولِ ذات العلاقة؟
- ما هي أشكالُ الانهيار الداخليِّ في الدولِ ذات العلاقة؟
- ما هي الرؤيةُ الصحيحةُ الَّتي يجبُ على كافَّةِ الحكوماتِ تبنيِّها تجاه شعوبها في أيِّ زمانٍ أو مكانٍ؟
- ما هي تأثيراتُ الرؤية الأبويَّة الرعويَّة لدى الحكومات تجاهَ شعوبها؟
- ما هي تأثيراتُ تدابيرِ التقشُّفِ الماليِّ على مشروعك التجاريِّ؟

- ما هي تأثيراتُ سياسات التقشُّف الماليِّ على الدولةِ حكومةً و شعباً؟
- ما هي سياساتُ التقشُّفِ الماليِّ؟
- متى تلجأُ الحكوماتُ إلى تطبيقِ سياساتِ التقشُّفِ الماليِّ؟
- متى يجبُ عليك تطبيقُ تدابيرِ التقشُّفِ الماليِّ في مشروعك التجاريِّ؟

(18)

إنَّ الحِفاظَ على التقشُّف:

التقشُّفُ لُغةً هُوَ تركُ الترفُّهِ و التنعُّمِ في الحياة، أيّ: أن يعيشَ الشخصُ المتقشِّفُ عيشةَ الزهُدِ فيُميتُ جسَدَهُ و نفسَهُ بحرمانهِ مِنَ الملذَّاتِ.

و التقشُّفُ اقتصاديّاً هُوَ التقشُّفُ الماليُّ، و هوُ المعنى المرادُ بهِ هُنا في هذا الكتاب، و التقشُّفُ الماليُّ بمعناهُ الاقتصاديّ مأخوذٌ من التقشُّفِ بمعناهُ اللُّغويّ، بل زادَ عليهِ معانٍ استبداديَّةٍ خطيرةٍ دون قصدٍ من واضعيهِ بذلك، و آثارُ التقشُّفِ الماليّ على الدولةِ (حكومةً و شعباً) هيَ أشدُّ خطورةً من آثارِ التقشُّفِ اللُّغويّ على الفردِ ذاتِ العلاقة.

إنَّ التقشُّفَ الماليَّ هُوَ عبارةٌ عن مجموعةٍ من التدابيرِ الاقتصاديَّةِ الَّتي تتخذُها الحكومةُ بهدفِ إحداثها التأثيرَ على القطاعِ الاقتصاديّ بما يساهِمُ هذا التأثيرُ في تخفيضِ عجزِ الموازنةِ الماليَّةِ لدى الحكومةِ ذات العلاقة، و عادةً تلجئُ الحكوماتُ إلى سياساتِ التقشُّفِ الماليّ في الحالاتِ الاضطراريَّةِ عندَ نفادِ معظم

الحلولِ الاقتصاديَّةِ الممكنةِ و عدمِ مقدرةِ تلكَ الحلول على تحسينِ الوضعِ الاقتصاديِّ في الدولةِ.

قد تختلفُ سياساتُ التقشُّفِ الماليِّ من فترةٍ إلى أُخرى و من بلدٍ إلى آخرٍ؛ اعتماداً على مقدارِ العجزِ الماليِّ الَّذي تريدُ الحكومةُ تعويضَهُ، إلَّا أنَّ أبرزَ سياساتِ التقشُّفِ الماليِّ الَّتي تتخذُها الحكوماتُ هيَ ما يلي (حسب التسلسلِ الألف بائيِّ للحروف):

(١): إحداثُ تغييراتٍ على أُجورِ الموظَّفين بتخفيضِ الحدِّ الأدنى للأُجورِ الممنوحةِ إليهم.

(٢): إعادةُ النظرِ في شروطِ تقديمِ إعاناتِ المُتضرِّرينَ من البطالة.

(٣): تخفيضُ كمِّيَّاتِ الانفاقِ في شتَّى المجالاتِ الحياتيَّةِ بما فيها استهلاكُ الطاقةِ و الغذاءِ و الدواء.

(٤): تمديدُ سن التقاعُدِ و الحصولِ على الرعايةِ الصِّحيَّة.

(٥): رفعُ ضريبةِ الدخلِ بهدفِ تحصيلِ كميَّةٍ أكبرٍ من عائداتِ الضرائبِ خاصَّةً من الأغنياءِ و ذوي الدخلِ المرتفع.

(٦): زيادةُ ضريبةِ القيمةِ المضافة.

(٧): زيادةُ عددِ ساعاتِ عملِ الموظَّفينَ بهدفِ زيادةِ الإنتاجيَّة.

(٨): زيادةُ قوَّةِ مكافحةِ التهرُّبِ الضريبيِّ بهدفِ محاولةِ تحصيلِ كافَّةِ الضرائبِ المترتبةِ على السياساتِ التقشفيَّة.

(٩): الميلُ إلى خصخصةِ الشركاتِ الحكوميَّةِ بما في ذلكَ الشركاتُ الناشطةُ في قطاعِ الاتصالاتِ و قطاع النقل.

(١٠): النزوعُ إلى خفضِ تكاليفِ الأعمال.

إنَّ العديدَ من المتخصِّصينَ في عِلْمِ الاقتصادِ يُشيرونَ إلى ضررِ سياساتِ التقشُّفِ الماليِّ و تأثيراتها السلبيَّةِ على الاقتصادِ الوطنيِّ، إذ أنَّها بمثابةِ إبرةِ مُخدِّرٍ لا تعملُ شيئاً سوى تخفيفها حِدَّةَ الأزماتِ الاقتصاديَّةِ لكنَّها لا تحلُّها جذريّاً مِمَّا يؤدِّي إلى العديدِ من الآثارِ الانكماشيَّةِ على الاقتصاد، بالإضافةِ إلى تفاقُمِ حالةِ الركودِ الاقتصاديِّ على الدولِ الَّتي تعاني منهُ بشكلٍ أكبر، فضلاً عن أنَّ بعضَ سياساتِ التقشُّفِ الماليِّ قد تتسبَّبُ في بعضِ الأحيانِ بتأخُّرِ خروجِ تلكَ الدولِ من أزماتها الاقتصاديَّةِ مِمَّا يؤجِّجُ حالةَ الغضبِ و الاستياءِ من عمومِ المواطنين في كافَّةِ طبقاتِ المجتمعِ من شعبِ الدولةِ ذاتِ العلاقةِ، خاصَّةً في ظلِّ ما تفرضهُ سياساتُ التقشُّفِ

الماليِّ عليهم من زيادةٍ في الصعوباتِ الاقتصاديَّةِ، و غلوِّ المعيشةِ، و توجدُ العديدُ من الأمثلةِ الواقعيَّةِ الَّتي أثرت سياساتُ التقشُّفِ الماليِّ سلبيًّاً على الدولةِ (حكومةً و شعباً سويَّةً) بما سبَّبتهُ من آثارٍ خطيرةٍ على كافَّةِ أفرادِ الشعبِ أدَّت تلك الآثارُ السلبيَّةُ الخطيرةُ إلى حدوثِ اعتصاماتٍ و احتجاجاتٍ فيها، كما حدثَ في اليونان و إيرلندا اللتان شهدتا احتجاجاتٍ كبيرةٍ على سياساتِ التقشُّفِ الماليِّ الَّتي تمَّ تطبيقها في سنة (٢٠١١) ميلاديّاً، و كما حدثَ أيضاً في الولاياتِ المتحدةِ الأمريكيَّةِ الَّتي تعرَّضت إلى آثارٍ سلبيَّةٍ خطيرةٍ جدَّاً لا زالت تداعياتُها مستمرَّةً حتَّى يومنا هذا على الدولةِ الأمريكيَّةِ (حكومةً و شعباً سويَّةً) نتيجةَ سياساتِ التقشُّفِ الماليِّ الَّذي طبَّقتهُ الحكومةُ الأمريكيَّةُ إثرَ حدوث الأزمةِ الماليَّةِ لديها في سنة (٢٠٠٨) ميلاديّاً محاولةً بسياساتِ التقشُّفِ تلكَ انقاذ اقتصادها الَّذي كادَ يوشِكُ آنذاكَ على الانهيار[٢١]، و قد دافعَ الليبراليُّون[٢٢] الجُددُ

---

[٢١] حول سياسة التقشُّف الماليِّ في الولاياتِ المتحدةِ الأمريكيَّةِ انظر: رأسماليَّة الليبراليَّة الجديدة (النيو ليبراليَّة)، فؤاد قاسم الأمير: ص (٣٤١) إلى (٣٤٩).

[٢٢] حول مفهوم الليبراليَّة بمعناها الدقيق انظر: الليبراليَّة الجديدة، أسئلة في الحريَّة و التفاوضيَّة الثقافيَّة، عبد الله محمَّد الغذّامي: ص (١١٥) إلى (١٢٩)، و: الليبراليَّة الجديدة، موجز تاريخي، ديفيد هارفي: ص (١٠٩) إلى (٢٩٦)، و: حقيقة الليبراليَّة و موقف الإسلام

عن تلكَ السياساتِ التقشُّفيَّةِ الماليَّةِ ظنَّاً منهُم أنَّ سياساتَ التقشُّفِ تلكَ أو غيرها أيَّاً كانت ستؤدِّي إلى انعاشِ الاقتصاد، لكنَّ الواقعَ أثبتَ العكسَ تماماً.

إنَّ التقشُّفَ الماليَّ يجبُ أن يتمَّ تطبيقُهُ قبلَ حدوثِ الأزمةِ الاقتصاديَّةِ، أيّ: أنَّ سياسات التقشُّفِ الماليِّ لا بُدَّ من تنفيذها أثناءَ فترةِ الانتعاشِ الاقتصاديِّ و ليسَ أثناءَ فترةِ الانهيارِ الاقتصاديِّ، و كذلكَ ليسَ أثناءَ فترةِ العجزِ الماليِّ مهما كانَ مِقدارُ العجزِ الماليِّ صغيراً أو كبيراً، بشرطٍ أساسيٍّ هو أن لا تؤدِّي سياساتُ التقشُّفِ الماليِّ هذه إلى إيقاعِ أيِّ استبدادٍ يسلبُ الشعبَ و الحكومةَ أدنى شيءٍ من حقِّهما الطبيعيِّ في الترفُّهِ و التنعُّمِ في الحياة.

إنَّ الخطأَ الفادحَ الأوَّلَ الَّذي تقعُ فيهِ جميعُ الحكوماتِ الَّتي تطبِّقُ سياساتَ التقشُّفِ الماليِّ هُوَ تطبيقُها تلكَ السياساتَ بعدَ حدوثِ الأزمةِ الاقتصاديَّةِ لديها و ليسَ قبلَ حدوثها.

منها، الدكتور عبد الرَّحيم بن صمايل السلمي: ص (١٠١) إلى (١٥٨)، و: الفقر و الليبراليَّة الجديدة، الاستمراريَّة و إعادة الإنتاج في جنوب العالم، راي بوش: ص (١٩) إلى (٥١).

على كُلِّ حكومةٍ من الحكوماتِ كافّةً بغَضِّ النظرِ عن عِرقها أو انتمائها أو عقيدتها، و بغَضِّ النظرِ عن اللُّغةِ الَّتي تتحدَّثُ بها، أن تضعَ في حساباتها دائماً أنَّ الهدفَ من الاقتصادِ بالدرجةِ الأُولى هو إمدادُ الشعبِ بكافَّةِ طبقاتهِ بالقُدرةِ الماليَّةِ الَّتي تمكِّنُهُ من الترفُّهِ و التنعُّمِ في الحياةِ، في حين أنَّ سياساتَ التقشُّفِ الماليِّ المطبَّقةِ أثناءَ حدوثِ الأزمةِ الاقتصاديَّةِ تؤدِّي إلى إيقاعِ الظُّلمِ على الشعبِ و الحكومةِ معاً على حدٍّ سواءٍ؛ بحرمانهما من الترفُّهِ و التنعُّمِ في الحياةِ، و هذا يعني أنَّ سياساتَ التقشُّفِ الماليِّ المُطبَّقةُ أثناءَ الأزمةِ الاقتصاديَّةِ توقِعُ الاستبدادَ بأقسى معانيهِ على الشعبِ و الحكومةِ سويَّةً دون استثناءٍ؛ إذ تسلبُ منهما حقَّهُما الطبيعيَّ في الحياةِ الَّذي هُوَ الترفُّهُ و التنعُّمُ في أيِّ زمانٍ أو مكانٍ يكونانِ فيهِ، و مِمَّا لا شكَّ فيهِ لديَّ مُطلَقاً أنا مُحدِّثك الآن **رافع آدم الهاشمي** مؤلِّفُ هذا الكتاب الَّذي بين يديك الآن (**الطريق إلى المال**) هو أنَّ الحكومةَ لم يكنْ لها قصدٌ مسبقٌ بإيقاعِ الاستبدادِ على الشعبِ المقهورِ المجبورِ رغماً عنهُ على تنفيذِ سياساتِ التقشُّفِ الماليِّ تلكَ..

- إذ كيفَ يكونُ للحكومةِ (أيّاً كانت هذه الحكومةُ) قصدٌ بإيقاعِ الاستبدادِ على شعبها من خلالِ تلكَ السياساتِ التقشُّفيَّةِ الماليَّةِ و قد وقعَ الاستبدادُ عليها هيَ أيضاً أُسوةً بوقوعهِ على الشعب؟
- ألَم تؤدِّي سياساتُ التقشُّفِ الماليِّ تلكَ إلى حرمانِ الحكومةِ من الترفُّهِ و التنعُّمِ في الحياةِ بالدرجةِ ذاتها (أو باختلافِ درجاتها) الَّتي أدَّت تلكَ السياساتُ إلى حرمانِ الشعبِ من الترفُّهِ و التنعُّمِ في الحياة؟

و السؤالُ الَّذي يجبُ أن يُطرَحُ على طاولةِ البحثِ هو:

- لماذا تلجأُ الحكوماتُ إلى تطبيقِ سياساتٍ توقِعُ الاستبدادَ عليها و على الشعبِ أيضاً و يحرمهما سويَّةً من حقِّهما الطبيعيِّ في الترفُّهِ و التنعُّمِ في الحياة؟

و جواباً عن هذا السؤالِ أقولُ:

إنَّ الحكومةَ ترى نفسَها بمثابةِ الأب الراعي لشعبها بكافَّةِ طبقاتهِ، و لكونها هيَ الأبُ الراعي لهذا الشعب فمن حقِّها أن تتخذَ التدابيرَ الَّتي تراها لازمةً لإنقاذِ شعبها من أزماتهِ الاقتصاديَّةِ، و في

هذه الرؤيةِ الَّتي تمتلكها الحكوماتُ تجاه شعوبها يكمنُ الخطأُ الفادِحُ الثاني.

إنَّ الرؤيةَ سالفةَ الذِكرِ لدى جميعِ الحكوماتِ هي رؤيةٌ ضعيفةٌ تؤدِّي إلى انهيارِ الدولةِ (حكومةً و شعباً) عاجلاً أو آجلاً لا محالة، و هذا الانهيارُ يكونُ على صورتين:

الصورةُ الأُولى:

الانهيارُ الداخليُّ الَّذي يأخذُ أشكالاً متعدِّدةً كتنصُّلِ أفرادِ الشعبِ من ولائهم لهذا الوطن و بالتالي تنصُّلِهم من ولائِهم لهذه الحكومةِ، أو تمرُّدِ أفرادِ الشعبِ على القوانينِ الإجرائيَّةِ الَّتي تضعُها الحكومةُ، أو أغفالُ أفرادِ الشعب عن احتياجِ الوطنِ إليهِمِ باستمرارٍ بهجرتهم الشرعيَّةِ أو غيرِ الشرعيَّةِ إلى دولٍ أُخرى، أو حتَّى بامتناعِ أفرادِ الشعبِ عن التناسُلِ فيما بينهم بما يؤدِّي إلى إضعافِ الدولةِ برُمَّتها (حكومةً و شعباً) في كافَّةِ المجالاتِ الاقتصاديَّةِ و الدفاعيَّةِ و التعليميَّةِ و غيرها.

الصُّورةُ الثانيةُ:

الانهيارُ الخارجيُّ الَّذي يأخذُ أشكالاً متعدِّدةً كتنصُّلِ أفرادِ الشعوبِ الأُخرى من علاقاتهم الاقتصاديَّةِ و الاجتماعيَّة و غيرهما مع أفرادِ الشعب في الدولةِ الَّتي تطبِّقُ فيها الحكومةُ سياساتَ التقشُّفِ الماليِّ ذات العلاقة، بما ينعكسُ أثرُهُ لاحقاً على تأجُّجِ الأحقادِ و الضغائنِ في نفوسِ الأفرادِ تجاهِ أحدِهم الآخرَ، و بالتالي يؤدِّي إلى تأجُّجِ الأحقادِ و الضغائنِ في أفرادِ الشعبِ ذاتِهِ تجاه حكومتِهِ الَّتي تفرضُ عليهِ سياساتَ التقشُّفِ الماليِّ حتَّى و إن كانت بأدنى مستوياتها.

علماً أنَّ كلَّ صورةٍ من الصُّورتين المذكورتينِ في أعلاه، عاجلاً أو آجلاً يؤدِّيانِ إلى إحداثِ الانهيارِ الآخَرِ لا محالة، فالانهيارُ الداخليُّ يؤدِّي إلى الانهيارِ الخارجيِّ، و الانهيارُ الخارجيُّ يؤدِّي إلى الانهيارِ الداخليِّ، و في الحالتينِ معاً فإنَّ الخاسِرَ هما كلاهُما الشعبُ و الحكومةُ سويَّةً دون استثناء[٢٣].

---

[٢٣] حول تداعيات سياسات التقشُف المالي و أثرها السلبيّ على الشعوب انظر: اقتصاد يغدق فقراً، هورست أفهيلد: ص (١٤٤) إلى (١٥٥).

إنَّ الحكوماتَ يجبُ أن تنظُرَ إلى نفسِها على أنَّها الخادِمُ لشعوبها و ليسَ الراعي لهذه الشعوب؛ إذ أنَّ الشعوبَ يجبُ أن تكونَ مخدومةً من حكوماتها باستمرارٍ مدى الحياة، و على الحكوماتِ أن تتبنى رؤيةً تنمويَّةً تجاهَ شعوبها تستندُ على أنَّ الشعوبَ هيَ القائِدُ صاحِبُ القرارِ و ليسَت الحكومات؛ لأنَّ كُلَّ شخصٍ من أفراد الدولةِ سواءٌ كانَ من أفرادِ الشعبِ أو كان من أفرادِ الحكومةِ هُوَ شخصٌ ذو صفةٍ اعتباريَّةٍ لا يمثِّلُ إلا نفسَهُ هُوَ فقط، و لكُلِّ واحدٍ من هؤلاءِ الأفرادِ حقٌّ طبيعيٌّ في الترفُّهِ و التنعُّمِ في الحياةِ، و الرؤيةُ الأبويَّةُ الرعويَّةُ تستدعي إيقاعَ الاستبدادِ المؤدِّي إلى إحداثِ التداعياتِ الخطيرةِ إثرَ وقوع الظلمِ رُغمَ عدم وجودِ قصدٍ مسبَقٍ من أصحابِ الرؤيةِ الأبويَّةِ الرعويَّةِ في إيقاعِ هذا الاستبدادِ و رغم إصرارهم المتواصلِ على تحقيقِ العدالةِ و إعطاءِ الحُريَّاتِ لجميعِ أفرادِ الشعبِ بكافَّةِ طبقاتهِ في المجتمع.

إنَّ الحكوماتَ ذاتِ الفكرِ الدِّينيِّ هيَ أكثرُ الحكوماتِ الَّتي تتبنى الرؤيةَ الأبويَّةَ الرعويَّةَ، و هي أكثرُ الحكوماتِ استبداداً دون قصدٍ منها في إيقاعِ ذلكَ الاستبداد، و هيَ أكثرُ الحكوماتِ ضَعفاً و الأكثرُ انهياراً على الصعيدينِ معاً، الداخليِّ و الخارجيِّ سويَّةً دون

استثناءٍ، إذ أنَّ البعضَ منها وصلَت (دونَ قصدٍ منها في ذلك) إلى أن ترى نفسَها هي السلطةَ الحاكمةَ المطلَقةَ في الوجودِ كُلِّهِ و أنَّها تمثِّلُ اللهَ بلا منازع! و أنَّ أيَّ تمرُّدٍ على سياساتها هو بمثابةِ تمرُّدٍ على اللهِ يوجبُ على المتمرِّدِ إيقاعَ أقسى العقوباتِ المؤدِّيةِ إلى القتلِ تحت مُسمَّى الاقتصاص وفق بند الإعدامِ المسنون في قانونِ العقوباتِ الخاصِّ بتلك الحكومات! و هذا ما يجبُ أن تتنبَّهَ له هذه الحكوماتُ بأن تُعيدَ النظرَ في رؤيتها تجاهَ الشعب؛ لتكونَ قادرةً على اتخاذ سياساتٍ صحيَّةٍ تجلبُ النفعَ لها و للشعبِ معاً على حَدٍّ سواء.

"إنَّ كُلَّ شيءٍ في الكونِ هو مؤثِّرٌ و متأثِّرٌ في الوقتِ نفسِهِ، و طبيعةُ كُلِّ أثرٍ تعتمدُ على طبيعةِ المؤثِّر ذاتها، فإن كانت طبيعةُ المؤثِّر إيجابيَّةً، كان الأثرُ إيجابيّاً كذلك، و العكسُ بالعكس، إن كانت طبيعةُ المؤثِّرِ سلبيَّةً، كانت طبيعةُ الأثرِ سلبيَّةً هي الأُخرى، و نحنُ اليوم إنَّما نعيشُ في محيطٍ مملوءٍ بالكثيرِ من المؤثِّراتِ السلبيَّةِ ذاتِ الأثرِ السلبيِّ، كما في الوقتِ نفسهِ تحيطُنا أيضاً الكثيرُ من المؤثِّراتِ الإيجابيَّةِ ذاتِ الأثرِ الإيجابيِّ، و ليسَ هناكَ فارِقٌ سواءٌ كنت تعيش في هذه البقعةِ أم تلك، فإنَّ الأمرَ ذاته هنا و هناك، إلَّا

أنَّ الاختلافَ الوحيدَ بين بقعةٍ و أُخرى هو بمقدارِ اختلافِ نسبةِ وجودِ المؤثِّراتِ السلبيَّةِ إلى نسبةِ وجودِ المؤثِّراتِ الإيجابيَّةِ في تلك البقعة"[٢٤].

و في كتابيَ المنشور الَّذي يحملُ عنوان (الشعب و السلطة الحاكمة.. نظرةٌ على تداعياتِ الأحداث، أيُّ الطرفينِ على حق؟)، قلتُ بمنتهى الوضوح:

"ليسَ من شيءٍ في الكونِ برُمَّتهِ يُمثِّلُ الحقَّ المُطلقَ (الله تعالى) سوى اللهِ سبحانهُ حسب، و ليسَ من شيءٍ في الكونِ برُمَّتهِ يُمثِّلُ تعاليمَ اللهِ تعالى سواها قط، فالقرآنُ الكريمُ لا يُمثِّلُهُ سوى القرآنِ الكريمِ نفسِهُ، و السُنَّةُ النبويَّةُ المُطهَّرةُ لا يُمثِّلُها سوى السُنَّةِ النبويَّةِ المطهَّرةِ نفسِها، و تعاليمُ الإسلامِ لا يُمثِّلُها سوى تعاليمِ الإسلامِ نفسِها، و كُلُّ شخصٍ في الكونِ لا يُمَثِّلُ إلَّا نفسَهُ، بل كُلُّ شيءٍ في الكونِ برُمَّتهِ لا يُمثِّلُ إلَّا نفسَهُ حسب، حتَّى هذا الكتاب الَّذي بين يديك (الشعب و السلطة الحاكمة.. نظرةٌ على تداعياتِ الأحداث) لا يُمثِّلُهُ إلا الكتابَ نفسَهُ، نعم! قد يأخذُ شيءٌ من شيءٍ

---

[٢٤] الشعب والسلطة الحاكمة، رافع آدم الهاشمي: ص (٣٤٩).

آخَر، و قد يتشابَهُ شيءٌ مع شيءٍ آخَر، و قد يدعو شيءٌ لشيءٍ آخَر، أو يُشيرُ شيءٌ لشيءٍ غيره، أو يوجِّهُ شيءٌ شيئاً لشيءٍ ما، إلَّا أنَّ الأخذَ، و التشابُهَ، و الدعوةَ، و الإشارةَ، و التوجيهَ، كُلٌّ منها شيءٌ، و مماثلَةُ الشيءِ لنفسِهِ شيءٌ آخَر، فتبصَّرا!"[٢٥].

و في ذلك الكتاب (الشعب و السلطة الحاكمة) ذكرتُ الكثيرَ من الحقائقِ الخافيةِ عنك و عن غالبيَّةِ البشرِ إن لم يكن جميعهم في زماننا هذا، و جميعُ الحقائقِ الَّتي ذكرتُها فيهِ أردفتُ معها في ذلكَ الكتابِ العديدَ من الأدلَّةِ العلميَّةِ القاطعةِ و البراهينِ المنطقيَّةِ الساطعةِ الَّتي تؤكِّدُ كُلَّ الحقائقِ الَّتي كشفتُها فيهِ.

و كتابي هذا (الشعب و السلطة الحاكمة) يتألَّفُ من (٧٥٢) صفحة في مُجلَّدٍ من القطع الكبيرِ قياس (١٧,٥) سنتيمتراً عرضاً في (٢٥) سنتيمتراً ارتفاعاً، و قد طُبِعَ هذا الكتاب ورقيّاً و انتشرَ على رفوفِ العديدِ من المكتبات، و شاركَ في الكثيرِ من معارضِ الكتابِ الدوليَّةِ في العديدِ من دولِ العالَم، و أصبحَ كتاباً ذو شهرةٍ عالميَّةٍ في محرِّكِ البحثِ العالميِّ الشهيرِ جوجل، و تمَّ اعتمادُهُ رسميّاً ضمنَ

---

[٢٥] الشعب والسلطة الحاكمة، رافع آدم الهاشمي: ص (٣٩٠).

مصادرِ معلوماتِ العديدِ من الجهاتِ العالميَّةِ الرَّسميَّةِ و الدوليَّة، مثل مكتبة الكونجرس الأمريكيَّة و مكتبة الملك فهد الوطنيَّة و مكتبة قطر الوطنيَّة و جامعة فيلادلفيا الأمريكيَّة و غيرها الكثير، و هُوَ الكتابُ الأوَّلُ من نوعهِ على مستوى العالَمِ الَّذي أفحمَ جميعَ الملحدين و زلزلَ أركان دعائمِ الإلحادِ و أرسخَ أركانَ دعائمِ التوحيد، يمكنك أن تكتبَ باللُّغةِ العربيَّةِ اسمَ الكتاب (الشعب و السلطة الحاكمة) في محرِّكِ بحثِ جوجل و تتوجَّهَ إلى المكتباتِ المعروضِ لديها للبيع و تشتريهِ بسعر (٢٥) دولاراً أمريكيّاً فقط، لكنَّني سأقدِّمُه هديةً إليك، احصل حالاً على هديِّتك الثالثة، تفضَّل بالدخول إلى صفحة الكتاب في متجر موقعنا (دار المنشورات العالميَّة) لتقوم بتحميلهِ الآن مجّاناً، و هذه (٢٥) خمسٌ و عشرونَ دولاراً أُخرى تتمَّةُ الـ (٥٢) اثنين و خمسين دولاراً أقدِّمُها هديةً منِّي إليك لقاءَ شرائك هذا الكتاب الَّذي بين يديك الآن (الطريق إلى المال).

لدخولك إلى صفحة كتاب (الشعب و السلطة الحاكمة) من أجل تحميلك الكتاب، امسح بعدسة كاميرتك رمز الاستجابة السريعة الموجود في الصُّورة التالية:



و هذه ثاني (٢٥) خمس و عشرون دولاراً تتمَّةُ الـ (٥٢) اثنين و خمسين دولاراً أقدِّمُها هديةً منّي إليك لقاءَ شرائك هذا الكتاب الَّذي بين يديك الآن (الطريق إلى المال)، الآن أصبَحَ مجموع المبلغ الماليّ الَّذي قدّمتُهُ إليك هديَّةً منّي إليك لشرائك هذا الكتاب (الطريق إلى المال) هو (٥٢,٠٣) اثنان و خمسون دولاراً بالتمام و الكمال، كما يلي:

الهديَّةُ الأُولى:

تحميلُك مجّاناً كتابيَ سلسلة تدريب السيناريو بدلاً عن شرائك الكتاب بسعره الأصليّ البالغ (١٢) اثني عشرَ دولاراً.

الهديَّةُ الثانيةُ:

شرائك كتابي معجم المواعظ بخصمٍ ماليٍّ رائعٍ مقداره (١٥,٠٣) دولاراً أمريكيّاً ليكون شراؤك الكتاب بسعر (٩,٩٧) دولاراً أمريكيّاً فقط بدلاً عن شرائك الكتاب بسعره الأصليِّ البالغ (٢٥) خمس و عشرين دولاراً.

الهديَّةُ الثالثةُ:

تحميلُك مجّاناً كتابيَ الشعب و السلطة الحاكمة بدلاً عن شرائك الكتاب بسعره الأصليِّ البالغ (٢٥) خمس و عشرين دولاراً.

مجموع المبلغ المالي للهدايا الثلاث:

(١٢) + (١٥,٠٣) + (٢٥) = (٥٢,٠٣) دولاراً أمريكيّاً.

و إذ أنَّك الآن في الطريقِ إلى المال، لذا يتوجَّبُ عليك اتَّخاذُ تدابيرٍ تقشُّفيَّةٍ ماليَّةٍ في مشروعك التجاريِّ قبلَ حدوثِ أيِّ أزمةٍ اقتصاديَّةٍ فيهِ، دونَ أن تؤدِّي تدابيرُك التقشُّفيَّةُ الماليَّةُ هذه إلى إيقاعِ أيِّ استبدادٍ يسلبُ موظَّفيك و فريقَ عملك الخاصِّ و يسلبُك أنت أدنى شيءٍ من حقِّكم الطبيعيِّ في الترفُّهِ و التنعُّمِ في الحياة، و تدابيرُك التقشفيَّةُ الماليَّةُ هذه بشرطها المذكورِ سلفاً يجعلُ

مشروعك التجاريّ قويّاً و يُزيدُ الربحَ لديك و يُسرِّعُ من تطوّر شركتك و يُجنِّبُك الاضطرارِ لاتخاذِ تعديلاتٍ شديدةٍ مريرةٍ يتخذها المضطرُّونَ في أوقاتِ الأزماتِ.

هذا ما نكتشفهُ من أسرارٍ ذهبيَّةٍ في كلامِ الملياردير الثري كارلوس سليم، إذ يقول:

إنَّ الحِفاظَ على التقشُّفِ في الأوقاتِ الجيِّدة؛ يُقوِّي و يُربِّحُ و يُسرِّعُ من تطوُّرِ الشركةِ و يُجنِّبُ التعديلاتَ الشديدةَ المريرةَ في أوقاتِ الأزمات[٢٦].

كارلوس سليم

إنَّ المثلَ العربيّ القائلَ "الواقية خيرٌ من الراقية"[٢٧] أو ما يتداوله النَّاس بقولهم (الوقايةُ خيرٌ من العلاج) هُوَ الَّذي يجبُ أن تتبعَهُ أنت

[٢٦] من أقوال كارلوس سليم المذكورة في موقعه الرسمي باللّغة الإنجليزيَّة، الواردة ضمن مبادئه في أعمال المجموعة، و قد تمّ إيصالها إلى أقاربه و زملائه و موظّفيه و القِوى العاملة لديه، و هي مبادئ أخذها كارلوس من دروس الأعمال عن والدِهِ الّذي أحضرهُ للعمل في سن مبكرة و لاحظ اهتمامه الفريد بالتجارة.

[٢٧] موسوعة الأمثال العربيّة الفصحى، مصطفى فتحي: ص (٢٦٥).

في مشروعك التجاريّ، أن تطبّقَ سياساتَ التقشُّفِ الماليّ بشرطهِ المذكورِ في أعلاه و أنت في حالاتِ ازدهارك الاقتصاديّ؛ ليكونَ ضماناً أكيداً إليك يدفعُ عنك أيَّ أزمةٍ اقتصاديَّةٍ يمكنُ لشركتك أن تتعرَّضَ إليها في مُقتبَلِ الأيَّام.

إذاً: اِجعل تدابيرَ التقشُّفِ الماليّ قبلَ حصولِ الأزمةِ الاقتصاديَّةِ لديك، حافزاً إليك؛ يُثيرُ فيك همَّتك للمُضيِّ قُدُماً في طريق صناعة المال؛ لتمتلكَ الرفاهيَّةَ الماليَّةَ و تصِلَ سريعاً إلى الثراء.

"هل الأربع سنوات شيئاً قليلاً؟! الأربع سنوات هذه كافية لبناء أشياءٍ كثيرة، الشهرة، السُلطة، الكرسي، إحساسك بأنَّ النَّاس محتاجين إليك، الأضواء، الجرائد، الكاميرات، الأربع سنوات هذه ليست قليلة"

مسلسل محمود المصري

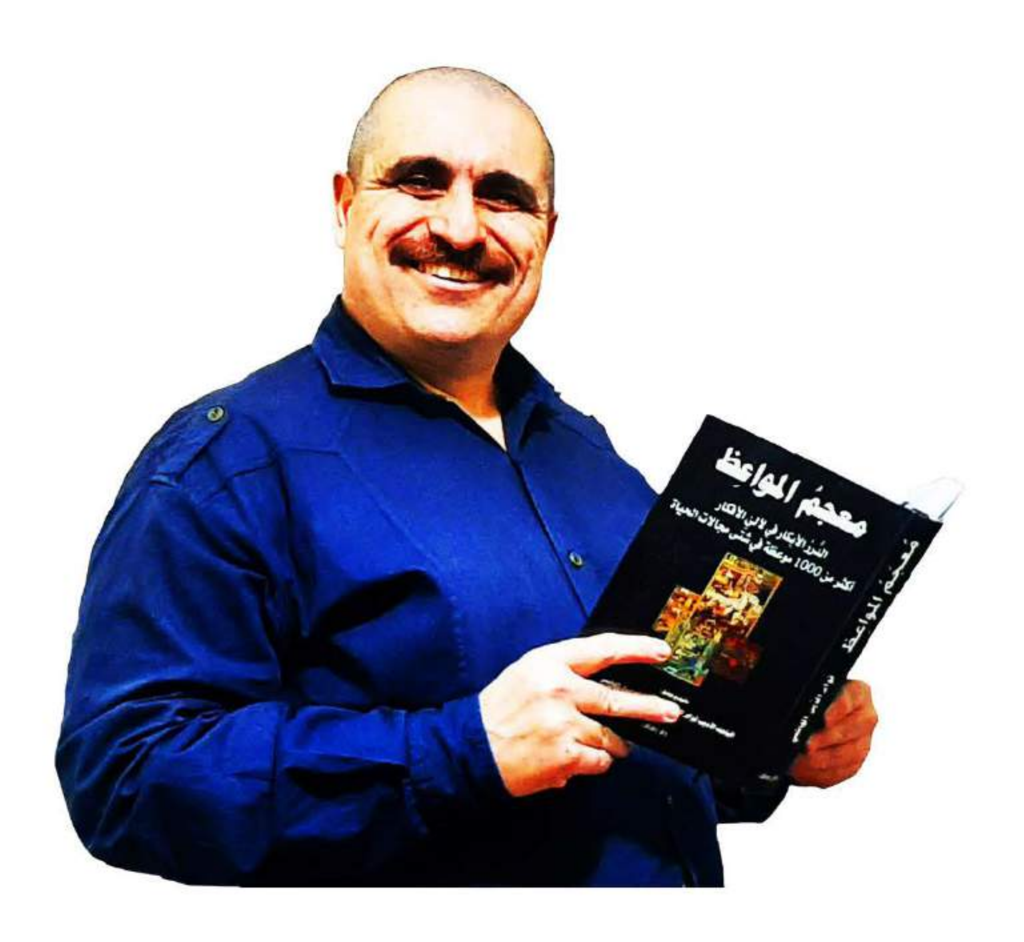
الحلقة رقم (٢٦)، من الدقيقة (١٩,٥٨) إلى الدقيقة (٢٠,٥٣)، على لسان المليونير المصري حسين الدهشان أثناء حواره مع زوجته كليو بنت المليونير الإيطالي الخواجة توسكنيني.

"لماذا نحاسب كلَّ النَّاس و ننسى أنفسنا؟ ... يجب على كلِّ شخص أن يجلس مع نفسه؛ و يرى ما الّذي لهُ؟ و ما الّذي عليه؟ و كفانا خسائر"

مسلسل محمود المصري

الحلقة رقم (٢٤)، من الدقيقة (١٥,٢٨) إلى الدقيقة (١٦,١٨)، على لسان الأخت عَليَّة أثناء حوارها مع أخيها الأكبر محمود حسن المصري.


International
Publications
House
www.intepubhouse.com



تحلَّ بالشجاعةِ، و الحُبِّ، و التسامُحِ، و التكيُّفِ مع الظروف، و ضَع نصبَ عينيك على الدوام: أنَّ الإيمانَ من أهمِّ عناصرِ النَّجاح.

رافع آدم الهاشمي

الدروس المستفادة

من الطريق إلى المال

ها قد وصلنا إلى نهايةِ الكتاب، لكنَّك الآن في الطريقِ إلى المال، و هناكَ أسرارٌ كثيرةٌ في هذا العالَمِ المثيرِ، سأكشفها إليك في مؤلَّفاتيَ القادمةِ الَّتي تجدُها حصريّاً على متجر دار المنشورات العالميَّة، و إذ أنّنا قد وصلنا إلى نهايةِ الكتاب فلا بُدَّ أن أضعَ أمامك أهمَّ الدروسِ المستفادةِ من هذا الكتاب الَّذي بين يديك الآن (**الطريق إلى المال**)، و هي عبارةٌ عن أقوالي أنا مُحدِّثُك الآن **رافع آدم الهاشمي** الَّتي وردت في ثنايا مواضيع كتابي هذا (**الطريق إلى المال**)، أضعُها أمامك الآن لكي تكونَ لك مرجعاً مستمرّاً مدى الحياة يمكنك الرجوعُ إليها متى احتجَت شحنَ طاقتك الماليَّةِ لتكونَ قادراً بشكلٍ أكثر على الْمُضيِّ قُدُماً في طريق صناعة المال؛ لتمتلكَ الرفاهيَّةَ الماليَّةَ و تصِلَ سريعاً إلى الثراء.

و هذه الدروسُ المستفادةُ هي التالية (حسب التسلسل الألف بائيِّ للحروف):

الدرس رقم (١):

اِبتعِد عن المُحبطين في حياتك، و أيُّ شيءٍ تجد أنت فيه إحباطاً إليك اِرمهِ فوراً بعيداً عنك في حاوية مزابل الذكريات، واصل طريقك في عمليَّةِ الابتكار، و اقتصِد في الاقتصاد.

الدرس رقم (٢):

اِبحث عن المشاكل الَّتي يعاني منها النَّاس، و أوجِد لهم حلَّاً لم يسبقك إليه أحدٌ من البشر، ثمَّ أُعرض حلَّك هذا للبيع عليهِم، حينها ستبدأُ أنت بصناعة المال.

الدرس رقم (٣):

ابدأ بتشكيلِ فريقِ عمَلٍ خاصٍّ بك، و اجعل لكُلِّ عضوٍ من أعضاءِ الفريقِ دَوراً عمليّاً في مشروعِك التجاريِّ هذا، سواءٌ كان الدَورُ العمليُّ بارزاً بشكلٍ ملحوظٍ أمامَ الآخَرين أو كانَ مُستتِراً عليهِم و بارزاً أمامَك من وراءِ الكواليس، و بناءً على الدَورِ الَّذي يكونُ فيهِ العضو من أعضاءِ فريقِك قُم أنت بتوزيعِ الأرباحِ إليهِم توزيعاً عادلاً يتناسَبُ مع مقدارِ القيمةِ الَّتي قدّموها إليك و لِعُملائِك من خلالِ أدوارِهِم في مُنتَجاتِ و/ أو خدماتِ مشروعِك التجاريِّ هذا.

الدرس رقم (٤):

الاستراتيجيَّةُ هي فنُّ التخطيط بعَيدُ المدى لإدارةِ عمليّاتِ الوصول نحو الأهدافِ المُحدَّدةِ باستخدامِ جميعِ الإمكانيّاتِ الحاليَّةِ المُتاحة.

الدرس رقم (٥):

اِعمَل بمزايا شركةٍ صغيرةٍ معَ رؤيةٍ تنمويةٍ مُستدامَة؛ و واصِل توهُّجَ همَّتك للمُضيِّ قُدُماً في طريقِ صناعِة المال؛ لتمتلك الرفاهيَّةَ الماليَّةَ و تصِلَ سريعاً إلى الثراء.

الدرس رقم (٦):

الاقتصادُ بمعناه الاصطلاحيّ هُوَ العِلم الَّذي يَدرُسُ السّلوك البشريَّ و الرفاهيَّةَ كعلاقةٍ بين المقاصدِ و الأهدافِ و بين المواردِ المتاحةِ و المواردِ النادرة، و يهتمُّ بالدرجةِ الأُولى بوصفِ عمليَّةِ الإنتاجِ و تقديمِ التحليلِ المناسب لها، مع متابعةِ استهلاكِ و توزيعِ الثروة.

الدرس رقم (٧):

الاقتصادُ بمعناهُ اللُّغويّ هُوَ الإدارةُ الُّتي تقومُ على تقليلِ النفقات مِمَّا يؤدِّي إلى تجنُّب الإنفاقِ غيرِ الضروري.

الدرس رقم (٨):

امتلاكُك الرفاهيَّةَ الماليَّةَ و تربُّعِك على عرشِ الثراءِ هَو إنجازٌ يستهلِكُ منك الكثيرَ من الوقتِ و الجُهدِ و المالِ أيضاً، هُوَ إنجازٌ قد يتطلَّبُ منك سنواتٍ عديدةٍ أو رُبَّما سنواتٍ طويلةٍ أيضاً، و ليسَ إنجازاً يأتيك بين ليلةٍ و ضُحاها.

الدرس رقم (٩):

إنَّ ارتفاعَ أجرَ أيِّ نشاطٍ تجاريٍّ يتناسبُ تناسُباً طرديّاً معَ قيمةِ النفعِ لهذا النشاط؛ فكُلَّما زادت القيمةُ ارتفعَ الأجر، و العكسُ بالعكسِ صحيحٌ؛ كُلَّما قَلَّتِ القيمةُ انخفضَ الأجر، و هذه القيمةُ تختلِفُ من شخصٍ مُستفيدٍ إلى شخصٍ مُستفيدٍ آخَرٍ، و هذا الاختلافُ في القيمةِ يعتمدُ على درجةِ توافُقِ منفعةِ النشاطِ التجاريِّ معَ رغباتِ و تطلُّعاتِ و احتياجاتِ ذلكَ الشخص الَّذي يُريدُ الانتفاعَ من هذا النشاطِ التجاريِّ ذات العلاقة، سواءٌ كان النشاطُ على شكلِ مُنتَجٍ أو كان على شكلِ خدمة.

الدرس رقم (١٠):

إنَّ الإبداعَ الفكريَّ الَّذي يجبُ أن تتحلَّى به هُوَ أداةٌ عظيمةُ النفعِ في حالِ استخدمتها أنت للصالحِ العام.

الدرس رقم (١١):

إنَّ الأفكارَ الإبداعيَّةَ ليسَ لها حدودٌ مُطلَقاً، و هيَ لن تنتهي من الوجودِ إلَّا بانتهاءِ حياتنا هذه، و يمكنك أنت أن تبتكرَ الكثيرَ من الأشياءِ الجديدةِ الَّتي تنفعك و تنفعُ المجتمعَ البشريَّ برُمَّتهِ قاطبةً دُون استثناءٍ، أو حتَّى أنَّها تنفعك و تنفعُ فئةً مُحدَّدةً من المجتمع.

الدرس رقم (١٢):

إنَّ الاقتصادَ بمعناه الخاص هُوَ إدارة المعلومات، سواءٌ كانت تلكَ المعلوماتُ في مجالِ الإنتاج أو كانت في مجالِ التوزيع، أو حتَّى أنَّها كانت في مجالِ التجارة و استهلاكِ السِّلعِ و الخدمات.

الدرس رقم (١٣):

إنَّ الاقتصادَ (بمعناهُ اللُّغوي) في الاقتصادِ (بمعناهُ الاصطلاحيّ و الخاص) يؤدّي إلى الابتكار.

الدرس رقم (١٤):

إنَّ الأكاذيبَ و الافتراءاتَ الكثيرةَ الّتي تعُجُّ بها الأخبارُ في جميعِ وسائلِ الإعلام، هي بحَدِّ ذاتِها سببٌ مُباشِرٌ لخَلْقِ الكثيرِ من المشاكلِ بينَ النَّاس، و كُلَّما ازدادت الأكاذيبُ و الافتراءاتُ في هذه الأخبار، إزدادت المشاكلُ بينَ النَّاس (بطبيعة الحال)، و ازديادُ المشاكلِ بين النَّاس يعني أنَّ النَّاس أُولئك الَّذين وقعوا ضحيَّةً لتلك الأكاذيبِ و الافتراءاتِ باتوا بحاجةٍ ماسَّةٍ لأيِّ حلٍّ يُنقذهُم مِمَّا وقعوا فيه، و هُنا تكمُنَ الفرصُ الذهبيَّةُ لصناعةِ المال.

الدرس رقم (١٥):

إنَّ الآلامَ الَّتي تتعرَّضُ إليها أثناءَ رحلتك هذهِ في طريقِ صناعةِ المالِ هيَ البذورُ الَّتي من خلالها يمكنك أن تجنيَ الكثيرَ من الأفراحِ لاحقاً، و البؤسُ الَّذي تعانيهِ اضطراراً هُوَ شعلةُ الضياءِ الَّتي تمدُّك فيما بَعدُ بالسَّعادةِ اللامتناهيةِ، و الحربُ الَّتي تضطرُّ أنت لدخولها هيَ البابُ المفتوحُ أمامَك على مصراعيهِ الَّذي يُدخِلُك إلى مدينةِ الرفاهيَّةِ الماليَّةِ و من ثُمَّ يدخِلُك بعدَ ذلك إلى عالَمِ الثراءِ، و مُبيداتُ حريَّتك الَّتي تعرَّضتَ أنت إليها هيَ راياتٌ خفَّاقةٌ ترفرفُ في الآفاقِ من أجل تزويدِك لاحقاً بجميع الحُريَّاتِ عبرَ تزويدِها إيَّاك بالقدرةِ الكاملةِ على إنجازِ أيِّ شيءٍ تريدُ أنت إنجازهُ، حتَّى و إن كان ذلكَ الشيءُ يبدو مُستحيلاً من وجهةِ نظر الآخرين.

الدرس رقم (١٦):

إنَّ التأثيرَ في الأشياء يحدثُ بطريقةٍ يجهلُها جميعُ الفقراءِ أينما كانوا، طريقةٌ عجيبةٌ رُبَّما توصَّلَ إليها الأثرياءُ في زماننا فاستطاعوا بذلك أن يكونوا بين الأثرياء في يومنا هذا.

الدرس رقم (١٧):

إنَّ التغيُّرَ هُوَ التبدُّلُ الحاصِلُ في خارجِ الشيءِ و ليسَ في داخله، أمَّا التغييرُ فإنَّهُ يكونُ عبارةً عن التبدُّلِ الحاصلِ في خارجِ و داخلِ الشيءِ معاً، سواءٌ كانَ التغييرُ قد بدأ من الخارج فانعكسَ على الداخل، أو كانَ قَد بدأَ مِن الداخلِ فانعكسَ على الخارج.

الدرس رقم (١٨):

إنَّ التفكيرَ الجَمَعيَّ هُوَ الَّذي يقودُك و يقودُ أعضاءِ فريقِك سريعاً إلى الثراء، أمَّا التفكيرُ الفرديُّ فهُو يقودُك و يقودُهُم سريعاً إلى الفقرِ لا محالة، و مِن أكبرِ الأخطاءِ القاتلةِ إليك و للآخَرين معاً حين تؤمنُ أنت بأنَّ شركتك هيَ لك أنت فقط و ليسَت لك و لكُلِّ عضوٍ من أعضاءِ فريقِك الخاص.

الدرس رقم (١٩):

إنَّ التقشُّفَ الماليّ يجبُ أن يتمَّ تطبيقُهُ قبلَ حدوثِ الأزمةِ الاقتصاديَّةِ، أيّ: أنَّ سياسات التقشُّفِ الماليّ لا بُدَّ من تنفيذها أثناءَ فترةِ الانتعاشِ الاقتصاديّ و ليسَ أثناءَ فترةِ الانهيارِ الاقتصاديّ، و كذلكَ ليسَ أثناءَ فترةِ العجزِ الماليّ مهما كانَ مِقدارُ العجزِ الماليّ صغيراً أو كبيراً، بشرطٍ أساسيٍّ هو أن لا تؤدِّي سياساتُ التقشُّفِ الماليّ هذه إلى إيقاعِ أيِّ استبدادٍ يسلبُ الشعبَ و الحكومةَ أدنى شيءٍ من حقِّهما الطبيعيّ في الترفُّهِ و التنعُّمِ في الحياة.

الدرس رقم (٢٠):

إنَّ الحكوماتَ ذاتِ الفكرِ الدِّينيّ هيَ أكثرُ الحكوماتِ الَّتي تتبنى الرؤيةَ الأبويَّةَ الرعويَّةَ، و هي أكثرُ الحكوماتِ استبداداً دون قصدٍ منها في إيقاعِ ذلكَ الاستبداد، و هيَ أكثرُ الحكوماتِ ضَعفاً و الأكثرُ انهياراً على الصعيدينِ معاً، الداخليّ و الخارجيّ سويَّةً دون استثناءٍ، إذ أنَّ البعضَ منها وصلَت (دونَ قصدٍ منها في ذلك) إلى أن ترى نفسَها هي السلطةَ الحاكمةَ المطلَقةَ في الوجودِ كُلِّهِ و أنَّها تمثِّلُ اللهَ بلا منازع! و أنَّ أيَّ تمرُّدٍ على سياساتها هو بمثابةِ تمرُّدٍ

على اللهِ يوجبُ على المتمرِّدِ إيقاعَ أقسى العقوباتِ المؤدِّيةِ إلى القتلِ تحت مُسمَّى الاقتصاص وفق بند الإعدامِ المسنون في قانونِ العقوباتِ الخاصِّ بتلك الحكومات! و هذا ما يجبُ أن تتنبَّهَ له هذه الحكوماتُ بأن تُعيدَ النظرَ في رؤيتها تجاهَ الشعب؛ لتكونَ قادرةً على اتخاذ سياساتٍ صحيَّةٍ تجلبُ النفعَ لها و للشعبِ معاً على حَدٍّ سواء.

الدرس رقم (٢١):

إنَّ الحكوماتَ يجبُ أن تنظُرَ إلى نفسِها على أنَّها الخادِمُ لشعوبها و ليسَ الراعي لهذه الشعوب؛ إذ أنَّ الشعوبَ يجبُ أن تكونَ مخدومةً من حكوماتها باستمرارٍ مدى الحياة، و على الحكوماتِ أن تتبنى رؤيةً تنمويَّةً تجاهَ شعوبها تستندُ على أنَّ الشعوبَ هيَ القائِدُ صاحِبُ القرارِ و ليسَت الحكومات.

الدرس رقم (٢٢):

إنَّ الطاقاتَ الكونيَّةَ تلعبُ دوراً كبيراً في إحداث الفارقِ في حياتنا، و كُلَّما استطعنا جذبَ و جلبَ طاقاتٍ إيجابيَّةٍ إلينا، كانَ استقبالُنا لخطواتِ الثراءِ أسهلَ و أسرعَ بكثيرٍ، و العكسُ بالعكسِ صحيحٌ.

الدرس رقم (٢٣):

إنَّ اللقطةَ الأُولى للأشياء هي سيفٌ ذو حَدَّينِ لا ثالث لهما: إمَّا أن يقطعَ مسيرك في طريق صناعة المال فتحرِمُ نفسك بنفسك من الوصول إلى الثراء، و إمَّا أن يقطعَ عنك كُلَّ تحدِّيات الوصول في طريق صناعة المال فيُسرِّعُ بك من الوصول إلى الثراء.

الدرس رقم (٢٤):

إنَّ المالَ ليسَ هدفاً بحدِّ ذاتهِ، و كذلكَ ليسَ غايةً، إلّا أنَّهُ يبقى دُونَ مُنازعٍ وسيلةً يحتاجُ إليها الجميع قاطبةً دُونَ استثناءٍ.

الدرس رقم (٢٥):

إنَّ المفهومَ الصَّحيحَ للأجرِ هُو أنَّ الأجرَ يجبُ أن يكونَ على قَدرِ المنفعةِ و ليسَ على قَدرِ المشقة.

الدرس رقم (٢٦):

إنَّ امتلاكك الإرادةَ الصلبةَ المبنيَّةُ على المبادئِ الإنسانيَّةِ السَّليمةِ، يكونُ دعامةً قويَّةً يمكنك الارتكازُ عليها من أجلِ تحلِّيك بالنزاهةِ طيلةَ مسيرك في طريقِ صناعةِ المال، و هذه الدعامةُ القويَّةُ كفيلةُ بأن تمنحك المناعةَ المُطلَقةَ ضدَّ أيِّ إغراءٍ أو رشوةٍ، مهما كانت درجةُ الإغراءِ عاليةً، و مهما كانت الرشوةُ كبيرةً، فكلاهُما (الإغراءُ و الرشوةُ) هُما نوعٌ من أنواعِ التحدياتِ الَّتي تواجهُك أثناءَ مسيرتك في طريقِ صناعةِ المال.

الدرس رقم (٢٧):

إنَّ أيَّ مشروعٍ تجاريٍّ يعتمدُ على العديدِ من العواملِ الداخليَّةِ و الخارجيَّةِ الَّتي تؤثرُ تأثيراً واضحاً على مسارِ هذا المشروعِ و مدى قدرتهِ في تحقيقِ العوائدِ المطلوبةِ منه، و الانسجامُ الحاصِلُ بينَ روحِك و عواطفِك هُوَ أحَدُ أهَمِّ العواملِ الداخليَّةِ ذاتِ التأثيرِ الأكيدِ على مشروعِك التجاريِّ.

الدرس رقم (٢٨):

إنَّ جميعَ المشاريعِ التجاريَّةِ هي مشاريعٌ ناجحةٌ، فقط يوجدُ مشروعٌ تجاريٌّ أكثرُ نجاحاً من غيرِهِ، و يوجدُ مشروعٌ تجاريٌّ أقلُّ نجاحاً من غيرِهِ.

الدرس رقم (٢٩):

إنَّ سياساتَ التقشُّفِ الماليِّ المطبَّقةِ أثناءَ حدوثِ الأزمةِ الاقتصاديَّةِ تؤدِّي إلى إيقاعِ الظُّلمِ على الشعبِ و الحكومةِ معاً على

حدٍّ سواءٍ؛ بحرمانهما من الترفُّهِ و التنعُّمِ في الحياةِ، و هذا يعني أنَّ سياساتَ التقشُّفِ الماليِّ المُطبَّقةُ أثناءَ الأزمةِ الاقتصاديَّةِ توقِعُ الاستبدادَ بأقسى معانيهِ على الشعبِ و الحكومةِ سويَّةً دون استثناءٍ؛ إذ تسلبُ منهما حقَّهُما الطبيعيَّ في الحياةِ الَّذي هُوَ الترفُّهُ و التنعُّمُ في أيِّ زمانٍ أو مكانٍ يكونانِ فيهِ.

الدرس رقم (٣٠):

إنَّ كُلَّ شخصٍ من أفراد الدولةِ سواءٌ كانَ من أفرادِ الشعبِ أو كان من أفرادِ الحكومةِ هُوَ شخصٌ ذو صفةٍ اعتباريَّةٍ لا يمثِّلُ إلا نفسَهُ هُوَ فقط، و لكُلِّ واحدٍ من هؤلاءِ الأفرادِ حقٌّ طبيعيٌّ في الترفُّهِ و التنعُّمِ في الحياةِ.

الدرس رقم (٣١):

إنَّ مشاعرك الَّتي تصاحِبُك أثناء تفكيرك باختيارِ مشروعِك التجاريِّ، لها تأثيرٌ أكيدٌ على مسارِ مشروعِك التجاريِّ في طريقِ صناعةِ المال.

الدرس رقم (٣٢):

أنظُر إلى الخطوة الأُولى على أنَّها آتيةٌ لا محالة، و أنَّها ستحلُّ محلَّ الخطوةِ ما قبلَ الأُولى الَّتي تقِفُ أنت عليها الآن، حينها ستكون الخطوةُ الأُولى حاضراً لديك، و ستكونُ الخطوةُ الثانيةُ هي المستقبَلُ إليك.

الدرس رقم (٣٣):

أيُّ عملٍ إبداعي، بما فيهِ المشاريعُ التجاريَّة، هُوَ عبارةٌ عن ولادةٍ جديدةٍ بحَدِّ ذاتها؛ فالعملُ الإبداعيُّ (و من ضمنهِ المشروعُ التجاريُّ) يسيرُ في المراحلِ ذاتها الَّتي يسيرُ فيها المولودُ الجديدُ في حالةِ الولادة.

الدرس رقم (٣٤):

إيَّاكَ أن تُفكِّرَ بالفائدةِ لنفسك فقط! فالمنفعةُ الفرديَّةُ تدمِّرُ مشروعك قبلَ أن يكونَ لَهُ وجودٌ أصلاً.

الدرس رقم (٣٥):

التجارةُ بمعناها الاصطلاحيِّ هي تبادلُ السِّلعِ و/ أو الخدماتِ تبادلاً طوعيًّاً مقابلَ شيءٍ مُتَّفقٍ عليهِ (كالمالِ مثلاً) يحقِّقُ المنفعةَ لكِلا الطرفين.

الدرس رقم (٣٦):

التجارةُ بمعناها اللُّغويِّ هي تحريكُ المالِ عن طريقِ البيعِ و الشراءِ لغرَضِ الحصولِ على الربح.

الدرس رقم (٣٧):

تحقيقُ الثروةِ بشكلٍ قانونيٍّ و بالحلال لَم يَعُد أمراً مُستحيلاً كما يظنّ الكثيرونَ و الكثيرات، في يومنا هذا باتت عمليَّة تحقيق الثروة أمراً ميسوراً لِمَن يعرِفُ أدوات صناعة المال؛ فالثروةُ من دون المالِ لن يكون لها وجودٌ، و للمالِ طريقٌ يوصِلُ إليه كُلَّ مَن سارَ فيه، هيَ صناعةٌ كأيِّ صناعةٍ أُخرى، لها أدواتُها، و لها ضوابطُها،

و لها كذلك أسرارُها و خفاياها، و لها آليّاتُها أيضاً، بامتلاكك كلَّ هذه الأمور ستكون أنت قادراً لا محالة من الوصول إلى الرفاهيَّة الماليَّةِ و من ثمَّ الوصول إلى الثراء.

الدرس رقم (٣٨):

التغييرُ نحوَ الأفضلِ دائماً يواجَهُ بالرفضِ لا القبول، في بادئ الأمرِ فقط و ليسَ باستمرار، ستجدُ أنَّ الكثيرينَ و الكثيراتَ يرفضونَ فكرتك، يرفضون مشروعَك التجاريَّ، يرفضون الدخولَ معك في طريقِ صناعةِ المال، الطريقُ الَّذي اخترتهُ أنت وفقاً لخططك الاستراتيجيَّةِ الَّتي وضعتَها أنت بناءً على معطياتك أنت، الغالبيَّةُ مِمَّن حولك سيرفضون هذا التغيير نحوَ الأفضلِ الَّذي تريدُهُ لك و لَهُم على حَدٍّ سواءٍ، و ستواجِهُ منهُم العديدَ من المعارضاتِ الكلاميَّةِ و الفعليَّةِ أيضاً.

الدرس رقم (٣٩):

التقشُّفُ اقتصاديّاً هُوَ التقشُّفُ الماليُّ، و هوُ المعنى المرادُ بهِ هُنا في هذا الكتاب، و التقشُّفُ الماليُّ بمعناهُ الاقتصاديِّ مأخوذٌ من التقشُّفِ بمعناهُ اللُّغويِّ، بل زادَ عليهِ معانٍ استبداديَّةٍ خطيرةٍ دون قصدٍ من واضعيهِ بذلك، و آثارُ التقشُّفِ الماليّ على الدولةِ (حكومةً و شعباً) هيَ أشدُّ خطورةً من آثارِ التقشُّفِ اللُّغويِّ على الفردِ ذاتِ العلاقة.

الدرس رقم (٤٠):

التقشُّفُ لُغةً هُوَ تركُ الترفُّهِ و التنعُّمِ في الحياة، أيّ: أن يعيشَ الشخصُ المتقشِّفُ عيشةَ الزهُدِ فيُميتُ جسَدَهُ و نفسَهُ بحرمانهِ مِنَ الملذَّاتِ.

الدرس رقم (٤١):

توقَّف عن التذمُّر من تحديات الحياة، و ابدأ منذ الآن بابتكار طريق خروجك من صندوقك الضيِّق؛ لتمضي قُدُماً في طريق صناعة المال؛ لتمتلك الرفاهيَّة الماليَّة و تصل سريعاً إلى الثراء.

الدرس رقم (٤٢):

الثراء، طريقٌ يحتوي على خطواتٍ مُتَّصلةٍ ببعضها الآخَر، و كُلَّما خطوتَ أنت خطوةً في هذا الطريق إلى الأمام، اِقتربتَ خطوةً أكثر من وصولك إلى الثراء.

الدرس رقم (٤٣):

جميعُ المشاريعِ التجاريَّةِ ناجحةٌ بامتياز، لا يوجدُ مشروعٌ تجاريٌ تختارهُ أنت لا يمكنُهُ أن يُدِرَّ لك المال؛ حتَّى و إن كُنتَ أنت في مشروعك التجاريِّ هذا تستهدِفُ فئةً مُعيَّنةً من النَّاسِ؛ فالنتيجةُ الحتميَّةُ هيَ وصولك السريع إلى الثراء.

الدرس رقم (٤٤):

الحاجةُ إلى التعلُّمِ أمرٌ يحتاجُهُ الجميعُ باستمرارٍ دون انقطاع، و هيَ حاجةٌ مُلِّحَةٌ و ضروريَّةٌ للجميع قاطبةً دُون استثناءٍ، بغَضِّ النظر عن المرحلةِ العُمريَّةِ و المكانِ و الزَّمان.

الدرس رقم (٤٥):

حالةُ الثباتِ في أيِّ مُجتمعٍ من المجتمعاتِ هيَ شيءٌ مِن نسجِ الخيال؛ إذ أنَّ حالةَ التغيُّرِ هي الشيءُ الطبيعيُّ لأيِّ مُجتمعٍ في أيِّ زمانٍ و في أيِّ مكان، بل هيَ الشيءُ الطبيعيُّ لأيِّ كائنٍ بشريّ.

الدرس رقم (٤٦):

حين تخطو أنت في مراحلِ تنفيذِ مشروعك التجاري، ضعَ في حساباتك مُسبقاً احتماليَّةَ تدخُّلِ إرادةِ السَّماءِ بإيقافها لحظةَ الولادةِ لديك، فينهارُ مشروعك بالكامل، دُونَ وجودِ أيِّ تقصيرٍ منك مُطلَقاً، فقط لمُجرَّدِ أنَّ أرادةَ السَّماءِ أرادَت حصولَ ذلك، حينها لا تلُم نفسَك

بالتقصير، و لا تظُن أنَّك شخصٌ فاشل؛ لأنَّ شعورك بالتقصيرِ و إحساسك بالفشلِ سيمنعانك من تنفيذِ مشروعك التجاريِّ الآخَر، و يحرمانك من الدخولِ في الطريقِ إلى المال طيلةَ فترةِ شعورك بالتقصيرِ و إحساسِك بالفشل، اِبقَ قويّاً، و حافِظ على توازنِك، و لا تُكُن مِمَّن اِضطرَّ مُرغماً على أن يستيقظَ من واقعٍ جميلٍ عبرَ إيقاظٍ فظٍّ يتركُ غصَّةً في القلبِ مدى الحياة.

الدرس رقم (٤٧):

حين تنظرُ إلى الملياردير الثريِّ و هُوَ في حاضرهِ الآن و تُقارنُهُ بحاضرك أنت، فأنت بذلك تضعُ تأثيراً سلبيّاً على نفسك و تحرمُ نفسك بنفسك من استقبالك خطوات الثراء.

الدرس رقم (٤٨):

حينَ يجدُ الجميعُ أنَّهُم متمكّنونَ من الاستفادةِ من مشروعك هذا، سيعملُ الجميعُ معك كشركاءٍ استثماريين في مشروعك التجاري، كُلُّ واحدٍ منهُم يمدُّك بالدعمِ المناسبِ المتوافقِ مع

إمكانيّاتِهِ المُتاحة؛ و لن تجدَ آنذاكَ مَن يقِفُ في طريقك؛ لأنَّ الكلَّ مستفيدونَ من مشروعك هذا حسبَ استحقاقاتِهِ فيهِ؛ إستناداً إلى مبدأ العدالةِ الَّذي هُوَ إعطاءُ كُلِّ ذي حقٍّ حقَّه، دُونَ زيادةٍ أو نقصان، و هذا لوحدهِ (التوزيعُ العادلُ للأرباح) كفيلٌ بأن يحوِّلَ استراتيجيّاتك هذهِ إلى نماذجٍ وطنيّةٍ يعاضِدُها الجميعُ قاطبةً دُون استثناء.

الدرس رقم (٤٩):

خطواتُ طريق صناعة المال هيَ الّتي تأتي إليك باستمرارٍ، و ليسَ أنت الَّذي تذهبُ إليها، فإن اتَّخذت أنت قراراً مُسبَقاً باستقبالك إيَّاها بكُلِّ رحابةِ صدرٍ منك، فإنَّك ستستفيد من عطاياها إليك، و ستأخذُك الخطواتُ بنفسها سريعاً إلى الثراء.

الدرس رقم (٥٠):

الرؤيةُ الأبويَّةُ الرعويَّةُ تستدعي إيقاعَ الاستبدادِ المؤدِّي إلى إحداثِ التداعياتِ الخطيرةِ إثرَ وقوع الظلمِ رُغمَ عدم وجودِ قصدٍ

مسبَقٍ من أصحابِ الرؤيةِ الأبويَّةِ الرعويَّةِ في إيقاعِ هذا الاستبدادِ و رغم إصرارهم المتواصلِ على تحقيقِ العدالةِ و إعطاءِ الحُريَّاتِ لجميعِ أفرادِ الشعبِ بكافَّةِ طبقاتهِ في المجتمع.

الدرس رقم (٥١):

سِر في جميعِ مراحلِ الولادةِ الطبيعيَّةِ لمشروعك التجاري؛ و ضَع أمامَ عينيك أيضاً احتماليَّةَ تدخُّلِ إرادةِ السَّماءِ في اللحظةِ الحاسمة؛ كي تبقى متوازناً بهمَّتك للمُضيِّ قُدُماً في طريقِ صناعةِ المال؛ لتمتلكَ الرفاهيَّةَ الماليَّةَ و تصلَ سريعاً إلى الثراء.

الدرس رقم (٥٢):

شرطُ التجارةِ هُوَ تحقيقُ الربحِ و المنفعةِ لكِلا طَرفَيِّ التبادُلِ في أيِّ عمليَّةِ تبادُلٍ لأيِّ مُنتَجٍ من المنتَجاتِ أو خدمةٍ من الخدمات.

الدرس رقم (٥٣):

طريقُ التغييرِ نحوَ الأفضلِ ليسَ طريقاً خالياً من الأشواك؛ إنَّهُ طريقٌ مملوءٌ بالأشواكِ الجارحةِ، و ستجعلُك تعاني الآلامَ تلوَ الآلام.

الدرس رقم (٥٤):

الطموحُ هُوَ رغبةٌ شديدةٌ في الوصولِ إلى المَجدِ الّذي هُوَ بلوغُ أعلى مراتبِ العُلى في كُلِّ ما يرفعُ الشأنَ اجتماعيّاً أو فكريًّاً، فيكونُ بذلك لديك حُبُّ الرِّفعةِ للارتقاءِ المتواصل دُونَ انقطاع.

الدرس رقم (٥٥):

على كُلِّ حكومةٍ من الحكوماتِ كافّةً بغَضِّ النظرِ عن عِرقها أو انتمائها أو عقيدتها، و بغَضِّ النظرِ عن اللُّغةِ الّتي تتحدّثُ بها، أن تضعَ في حساباتها دائماً أنَّ الهدفَ من الاقتصادِ بالدرجةِ الأُولى هو إمدادُ الشعبِ بكافّةِ طبقاتهِ بالقُدرةِ الماليّةِ الّتي تمكّنُهُ من الترفُّهِ و التنعُّمِ في الحياةِ.

الدرس رقم (٥٦):

العمليَّةُ الأهم في أيِّ مشروعٍ تجاريٍّ هيَ الحِفاظُ على وجودِ المشروع بشكلٍ قائمٍ بين المشاريعِ التجاريَّةِ المنافسةِ الأُخرى.

الدرس رقم (٥٧):

عواملُ الإحباطِ كثيرةٌ، خاصَّةً في مُجتمعاتٍ تعتمدُ الأساليبَ التقليديَّةَ القديمةَ في شؤونِ الاستثمار و التجارة، ناهيك عن أنَّ البعضَ مِمَّن يُحاولُ توجيهَ النصيحةِ إليك يكونُ في واقعِ الحال كمَن يوجِّهُ لكمةً شديدةً إلى وجهك تجعلُك تسقطُ على الأرضِ مغشيّاً عليك.

الدرس رقم (٥٨):

فَرقٌ بين التغيُّرِ و التغيير؛ فالتغيُّر هُوَ التبدُّلُ في ظواهرِ الأشياءِ دُون حدوثهُ في بواطنها، و التغييرُ هُوَ التبدُّل في ظواهرِ الأشياءِ مع حدوثهِ في بواطنها أيضاً.

الدرس رقم (٥٩):

فكِّر أنت في المشاكل الَّتي تُحيطك و أوجِد لها حلَّاً لم يسبقك إليه أحَدٌ من قَبلُ، و ابدأ رحلتك في صناعة المال.

الدرس رقم (٦٠):

في أيِّ مجالٍ آخَرٍ غير صناعةِ المال من الممكن أن تكونَ أنت مُبدعاً بمُجرَّدِ إيجادك شيئاً غير مسبوقٍ بمادَّةِ ذاتهِ أو زمانه دُونَ نتائج هذه المادَّة و هذا الزَّمان، لكنَّك في رحلتك إلى الثراء يتوجَّبُ عليك أن تكونَ مُوجداً لشيءٍ غير مسبوقٍ بنتائجهِ حتَّى و إن كانَ مسبوقاً بمادَّةِ ذاتهِ أو زمانه هُوَ.

الدرس رقم (٦١):

في سوريا (كما في كلِّ دولةٍ أُخرى) يوجدُ المؤِّلفون الجيِّدون الصادقون و توجدُ المؤلِّفاتُ الجيِّداتُ الصادقات، و هؤلاءِ الصادقون و الصادقات أكثرُ مِمَّا تتوقعهُ أنت.

الدرس رقم (٦٢):

فِي كلِّ دولةٍ من دولِ العالَم يوجدُ مؤلِّفونَ جيِّدون، صادقون بنصائحِهم الموجَّهةِ إلى القُرَّاء و القارئات، و توجدُ أيضاً مؤلِّفاتٌ جيِّداتٌ، صادقاتٌ بنصائحِهنَّ كذلك.

الدرس رقم (٦٣):

قبلَ أن تبدأَ تنفيذ الخطوات الأُولى من مشروعك التجاري، يجبُ عليك أن تضعَ في نظر اعتبارك مُسبقاً حالةَ التغيُّرِ في جميعِ المجتمعاتِ البشريَّةِ و غيرِ البشريَّةِ على حدٍّ سواء.

الدرس رقم (٦٤):

قبلَ أن تفكِّر في تأسيسِ مشروعك التجاري، يجب عليك أوَّلاً أن تفكِّر في كيفيَّةِ حفاظك على نجاحه، و هذا الأمر يتطلَّبُ منك أن تضعَ عدداً من الاستراتيجيَّاتِ المُسبقَةِ ذاتِ المعالمِ الواضحة

إليك منذ اللحظة الأولى قبلَ شروعك بتأسيس مشروعك التجاري و الانطلاق به في رحلتك نحو الثراء.

الدرس رقم (٦٥):

قد يكونُ الْمُنتَجُ و/ أو الخدمةُ ذاتُ قيمةٍ عاليةٍ جدّاً بالنسبةِ إليك؛ اعتماداً على طبيعةِ هذا الْمُنتَجِ و/ أو هذهِ الخدمة، و كذلكَ اعتماداً على رغباتك و تطلُّعاتك و طموحاتك، و قد يكونُ بالفعلِ مُنتَجُك هذا و خدمتُك هذه ذاتُ قيمةٍ كُبرى، إلَّا أنَّ القيمةَ لدى الآخَرين تكونُ على عكسِ ما تراهُ أنت.

الدرس رقم (٦٦):

كُلُّ الأجيالِ تحتاجُ إلى التعلُّمِ المستمر، و هذا يعني أنَّ فُرصَ الاستثمار التجاريِّ في هذا المجالِ لن تنتهي أبداً إلَّا بانتهاءِ هذه الحياة.

الدرس رقم (٦٧):

كُلُّ المشاريعِ التجاريَّةِ تحقِّقُ نجاحاً لأصحابها و لكُلِّ شخصٍ يعملُ فيها، و في جميعِ الأحوالِ فإنَّ النتيجةَ واحدةٌ مفادُها أنَّ جميعَ المشاريعِ التجاريَّةِ هيَ مشاريعٌ ناجحةٌ.

الدرس رقم (٦٨):

كُلَّما كانَ نشاطُك التجاريُّ أكثرُ نفعاً فهُوَ يستحقُ أجراً أعلى حتَّى و إن كانَ نشاطُك هذا بدونِ أيَّةِ مشقةٍ منك فيه.

الدرس رقم (٦٩):

كُن أنت صاحِبَ شركتِك التجاريَّةِ و قائِدَ فريقِك الخاصِّ في مشروعِك التجاريِّ، و في الوقتِ ذاتهِ أيضاً كُن عضواً ضمنَ الفريقِ الخاصِّ بكُلِّ شركةٍ تجاريَّةٍ يؤسِّسُها كُلُّ واحدٍ من أعضاءِ فريقِك الخاصِّ، و هكذا ليكُن كُلُّ واحدٍ منكُم أنتُم الأشخاصُ السبعةُ، كُلُّ واحدٍ هُو صاحِبُ شركتِهِ التجاريَّةِ و قائِدُ فريقِهِ الخاصِّ في

مشروعِهِ التجاريِّ، و كُلُّ واحدٍ من أعضاءِ الفريقِ يكونُ عضواً فاعلاً في الفريقِ الآخَر، فيقودُ كُلُّ واحدٍ منكُم فريقَهُ الخاصَّ ضمنَ شركتِهِ التجاريَّةِ، و في الوقتِ ذاتهِ معاً يعاضِدُ الأعضاءَ الآخَرينَ ببناءِ الشركاتِ الأُخرى الَّتي يقودُها أصحابُها من أعضاءِ فريقِكَ الخاص.

الدرس رقم (٧٠):

لا تُعطي أهميَّةً كبرى للقيودِ الَّتي يحاولُ أعداءُ النَّجاح فرضها عليك، اِكسِر القيودَ بابتكاراتك من خلالِ اقتصادك في الاقتصاد؛ و استمر في تقدُّمك برفع همَّتك العالية للمُضيِّ قُدُماً في طريقِ صناعةِ المال؛ لتمتلك الرفاهيَّةَ الماليَّةَ و تصل سريعاً إلى الثراء.

الدرس رقم (٧١):

لا تنظر إلى تداعياتِ خطواتك السابقة، بل أُنظر إلى نتائج خطواتك اللاحقة، و استفد من تلك التداعيات لتكونَ مصباحاً تحمِلُهُ أنت بعقلك لكي يُضيءُ لك أفكارك الجديدة و أنت تنتقِلُ من

خطوتك الحاضرة إلى خطوةٍ لاحقةٍ تستقبلها أنت بكُلِّ رحابةِ صدرٍ من خطواتِ طريق صناعة المال.

الدرس رقم (٧٢):

لا شيءَ يأتيك دونَ مقابل! و قد يكونُ المقابلُ باهظَ الثمنِ أيضاً، رُبّما يكونُ المقابلُ عبارةً عن وقتِك و جهُدِك معاً، و رُبّما يكونُ المقابلُ عبارةً عن تضحيتِك برغباتٍ تحِبُّها أنت، و رُبّما يكونُ المقابلُ عبارةً عن تنصُّلِك من مجموعةٍ كبيرةٍ من المبادئ الّتي آمنتَ بها أنت و قد اكتشفتَ لاحقاً أنّها مُجرّدُ وهمٍ من نسجِ الخيال.

الدرس رقم (٧٣):

لا يوجدُ إنسانٌ لا يحتاجُ إلى التعلُّم، و لحسنِ الحظِّ أيضاً أنَّ الحيواناتَ (الأليفةَ خاصَّةً) هي الأُخرى بحاجةٍ إلى تعلُّمٍ، مِمّا يدفَعُ أصحابُها إلى دفعِ الاستحقاقاتِ الماليّة إليك مقابلَ عمليّةِ تعليمك لحيواناتهم الأليفة، و هذا الشيءُ يفتحُ أمامك البابَ على مصراعيهِ

لابتكارِ مشاريعٍ تجاريَّةٍ إبداعيَّةٍ طَمَوحةٍ تُدِرُّ لك المالَ و تجعلك قادراً على صناعةِ المزيدِ و المزيدِ من المال.

الدرس رقم (٧٤):

لا يوجدُ مشروعٌ تجاريٌّ يخلو من مشاعرِ صاحبهِ مُطلَقاً.

الدرس رقم (٧٥):

لا يوجدُ مشروعٌ فاشِلٌ، كُلُّ المشاريعِ التجاريَّةِ هي مشاريعٌ ناجحةٌ.

الدرس رقم (٧٦):

لا يوجدُ ملياردير ثري لَم يعش داخل صندوقٍ ضيِّقٍ قبلَ أن يكون ما أصبحَ عليه الآن، إلَّا أنَّ قدرتَهُ الابتكاريَّةَ على إيجاد طريق

خروجه من ذلك الصندوق الضيِّق هيَ الَّتي جعلتهُ يكون قادراً مِن الوصول سريعاً إلى الثراء.

الدرس رقم (٧٧):

لكي تستقطبَ أنت الطاقاتَ الكونيَّةَ الإيجابيَّةَ الّتي تُسرِّعُ وصولك إلى الثراء، يجبُ عليك أن تنظرَ إلى الملياردير الثري نظرةً شموليَّةً كاملةً تشتملُ على جميع لحظاتِ حياتهِ، بدءً من اللحظةِ الأُولى الَّتي وُلِدَ فيها، مروراً بلحظاتِ مسيرهِ في طريق صناعةِ المال، و انتهاءً بلحظاتهِ الحاليَّةِ الَّتي أصبحَ فيها الآن يعيشُ الحاضرَ متنعِّماً بالثراء.

الدرس رقم (٧٨):

لكي يصلَ مشروعك التجاري إلى مرحلةِ الولادةِ و من ثُمَّ الظهور أمامَ النَّاس، لا بُدَّ لك أن تكونَ على معرفةٍ مُسبقاً بأنَّ مشروعك التجاري هذا يحتاجُ إلى جميعِ مراحلِ الولادةِ الطبيعيَّةِ.

الدرس رقم (٧٩):

لكي يكتملَ العمل الإبداعي فهُوَ يحتاجُ إلى جميعِ مراحلِ الولادةِ الطبيعيَّةِ مع جميعِ متطلَّباتها و أدواتِ الوصولِ من المرحلةِ السابقةِ إلى المرحلةِ اللاحقةِ فيها، و أيُّ تعثُّرٍ في مرحلةٍ من هذهِ المراحلِ قد يؤدِّي إلى عدمِ القُدرةِ على الوصولِ إلى المرحلةِ اللاحقة، و بالتالي قد يؤدِّي إلى حدوثِ حالةِ الإجهاض، فتنتفي بذلكَ ولادةُ المولودِ الجديدِ الْمُرتَقَب.

الدرس رقم (٨٠):

ما لَم يتحقَّق الربحُ و المنفعةُ في مُنتجاتِ و/ أو خدماتِ مشروعِك التجاريِّ لن يكونَ نشاطُك التجاريُّ هذا تجارةً؛ إنَّما سيكون أداةَ قمعٍ عليك و على الآخَرين معاً.

الدرس رقم (٨١):

المالُ ضروريٌّ في تسيير عجلة حياتنا، و هُوَ ضروريٌّ أيضاً في منحنا قُدرة الوصول إلى ما نريدُ الوصولَ إليه، و كُلَّما امتلكنا مقداراً أكثرَ من المال، استطعنا أن نصلَ إلى درجاتٍ أعلى فأعلى من سُلَّمِ تحقيقِ ما نصبو إليه.

الدرس رقم (٨٢):

مجموعةٌ من الأزرارِ المرصوفةِ على لوحةِ مفاتيحِ حاسوبك الشخصيِّ المكتبيِّ (Personal computer) أو حاسوبك المحمُّول (laptop) أو جهازك الجوَّال (Mobile) تؤدِّي لك اليوم أسرعَ وسيلةِ تواصلٍ اجتماعيٍّ حدثت على مرِّ تاريخِ البشريَّةِ برُمَّتها.

الدرس رقم (٨٣):

مسيرك فِي طريقِ المال يحتاجُ منك إلى تجهيزِ عِدَّةِ مقوِّماتٍ ضروريَّةٍ تجعلُك قادراً على إكمالِ مسيرك هذا نحوَ هدفك المنشود الَّذي هُوَ تحقيق الثراء.

الدرس رقم (٨٤):

مشروعُك التجاريُّ هُوَ وسيلةٌ توصِلُك إلى الربحِ و المنفعة، و في الوقتِ ذاتِهِ أيضاً هُوَ وسيلةٌ لزبائنك و عُملائك توصِلُهُم كذلكَ إلى الربحِ و المنفعة.

الدرس رقم (٨٥):

مشروعُك التجاريُّ، أيّاً كان نوعُهُ، هُو عبارةٌ عن تغييرٍ نحو الأفضل، تغييرٌ تصنعُهُ أنت لنفسِك و للآخَرينَ معاً، و فكرةُ مشروعِك هذا هُوَ دعوةٌ منك للتغييرِ نحوَ الأفضلِ، دعوةٌ تدعو بها نفسَك و الآخَرينَ سويَّةً لكي يدخلوا معك في تجرُبَةِ التغييرِ نحوَ الأفضلِ،

هذهُ التجرُبَةُ الَّتي ستوصِلُك و توصِلُ كُلَّ مَن معَك فيها إلى أعلى قمَّةِ النَّجاح، و ستجعلُك و هُم قادرينَ على امتلاكِ الرفاهيَّةِ الماليَّةِ و التربُّعِ على عرشِ الثراء.

الدرس رقم (٨٦):

مُقارنتُك بين الحاضر السَّعيد الَّذي يعيشهُ الآن الملياردير الثريّ و بين الحاضر التعيس الَّذي تعيشُهُ أنت الآن هي مقارنةٌ خاطئةٌ لا أساسَ لها من الصِّحَّةِ مُطلَقاً، بل إنَّها تجلبُ إليك الطاقاتَ الكونيَّةَ السَّلبيَّةَ و تجذبُك إليها بعيداً عن خطواتِ الثراء، مِمَّا تتسبَّبُ أنت بنفسك في ابتعادك عن الثراء و نزولك بشكل متسارعٍ في هاوية الفقر اللعينة.

الدرس رقم (٨٧):

المليارديرُ الثريُّ قبلَ أن يكون مليارديراً ثريّاً لَم يكُن مليارديراً ثريّاً كما أصبحَ عليهِ الآن، كُلُّ مليارديرٍ ثريٍّ عانى ما عاناهُ من آلامِ

الوصول و هُوَ يسيرُ في طريق صناعة المال، و كُلُّ ملياردير ثريٍّ تجدُهُ مُتنعِّماً في حاضرِهِ الآن كان يعاني من ضائقةٍ ماليَّةٍ في ماضيهِ المنصرم.

الدرس رقم (٨٨):

الملياردير الثريُّ لا يختلِفُ عن أيِّ مخلوقٍ بشريٍّ آخَرٍ إلَّا في تركيبتهِ العقليَّةِ و النَّفسيَّةِ فقط، فَهُوَ قد استطاعَ امتلاكَ المعرفة الماليَّة الصّحيحةَ فغيَّرَ تفكيرَ عقله، و بتغييرهِ تفكيرَ عقلهِ تغيَّرت تركيبتُهُ النَّفسيَّةُ بشكلٍ تتوافقُ توافقاً تامَّاً مع مُتطلَّباتِ وصولهِ السريع إلى الثراء.

الدرس رقم (٨٩):

الملياردير الثري مخلوقٌ بشريٌّ كباقي المخلوقات البشريَّة، لا يختلِفُ عن أيِّ مخلوقٍ بشريٍّ آخَرٍ إلَّا في تركيبتهِ العقليَّةِ و النَّفسيَّةِ فقط.

الدرس رقم (٩٠):

المليارديرُ الثريُّ هُوَ إنسانٌ مثلي و مثلك تماماً، هُوَ إنسانٌ مثل إيِّ إنسانٍ آخَرٍ في تركيبتهِ الجسديَّةِ و العاطفيّة، هُوَ إنسانٌ يعشقُ و يُغازِلُ و يضحَكُ و يُقدِّمُ يدَ المساعدةِ إلى الآخَرين، و هُوَ في الوقتِ ذاتهِ أيضاً إنسانٌ يغضبُ و يهجو و يبكي و يكونُ بحاجةٍ إلى مساعدةِ الآخَرين إليه، هذا هُوَ المليارديرُ الثريُّ بكُلِّ بساطة، فهُوَ ليسَ مخلوقاً مكوكيّاً نزلَ إلى الأرض من الفضاء، هُوَ مخلوقٌ بشريٌّ مولودٌ على هذه الأرض، و يعيشُ على الأرض هذه أيضاً، و قد سار في طريق صناعة المال و هُوَ لا يزالُ على الأرضِ كذلك، و أصبحَ مليارديراً ثريّاً و هو لا يزالُ على الأرض ذاتها أيضاً.

الدرس رقم (٩١):

مِنَ السذاجةِ أن تعتقدَ أنَّك و الآخَرين ستواجهونَ التغييرَ بترحابٍ شديدٍ!

الدرس رقم (٩٢):

من السذاجةِ أيضاً أن تعتقدَ أنَّ طريقَ وصولِك إلى قمَّةِ النَّجاحِ هُوَ طريقٌ مفروشٌ بالورودِ و الأزهار!

الدرس رقم (٩٣):

من السذاجةِ كذلكَ أن تعتقدَ أنَّ امتلاكَك الرفاهيَّةَ الماليَّةَ و تربُّعِك على عرشِ الثراءِ يمكنُك إنجازُهُ و أنت جالسٌ على بساطِ الريحِ السحريِّ الَّذي كُنَّا نراهُ و نحنُ صغاراً حينَ نشاهدُ السندبادَ و هُوَ يطيرُ في الهواءِ على ذلكَ البساطِ السحريِّ المزعوم!

الدرس رقم (٩٤):

من خلالِ الحُبِّ؛ يمكنك أن تصنعَ الكثيرَ من الإنجازاتِ العظيمةِ في مسارِ مشروعِك التجاريِّ، هذا الحُبُّ الَّذي يجبُ أن يكون متوفِّراً لديك بأنقى درجاته، أن يكون حُبَّاً أخويَّاً أبويَّاً خالصاً منك في كلِّ شيءٍ يرتبطُ بمشروعِك التجاريِّ.

الدرس رقم (٩٥):

مَن يقولُ لك أنَّ المالَ ليسَ مُهمَّاً، فهُوَ إمَّا جاهلٌ لا يدري أهميَّةَ المال، و إمَّا مُعقَّدٌ نفسيٌّ منهُ، و إمَّا مُخادِعٌ يريدُ خداعك.

الدرس رقم (٩٦):

هيَ ليسَت عداءاتٍ شخصيَّةٍ موجَّهةٍ ضدَّ شخصِك أنت؛ إنَّما هي مُجرَّدُ تجاربٍ طبيعيَّةٍ لا بُدَّ منها، أفعالٌ و ردودُ أفعالٍ، أسبابٌ و نتائجٌ، هيَ تجاربٌ متنوِّعةٌ كثيرةٌ تختلِطُ فيها الآلامُ و الأفراحُ معاً، و يمتزِجُ فيها البؤسُ مع السَّعادة، و تتوحَّدُ فيها قضبانُ الممانعةِ و إبادةُ الحريَّاتِ مع راياتِ الموافقةِ و إتاحةِ الحُريَّات، إتاحةُ الفُرصِ الكثيرةِ لصناعةِ المالِ من أجلِ التغييرِ نحوَ الأفضل، تغييرُكَ أنت و تغييرُ كُلِّ شخصٍ قرَّرَ الدخولَ معَك في تجرُبَةِ التغييرِ هذه.

الدرس رقم (٩٧):

وصولُك إلى أعلى قمَّةِ النَّجاحِ هُوَ أمرٌ يتطلَّبُ منك العملَ الجادَّ المستمر، يتطلَّبُ منك السهرَ المتواصلَ على رعايةِ مشروعِك التجاريِّ، على أن تسقيَ فكرةَ مشروعِك بالإبداعِ و الابتكارِ دونَ انقطاع؛ لكي تنمو أزهارُ مشروعِك هذا و تُثمِرُ على شكلِ أرباحٍ ماديَّةٍ و معنويَّةٍ معاً من خلالِ الْمُنتَجاتِ و/ أو الخدماتِ الَّتي تُقدِّمُها أنت إلى الآخَرين عبرَ مشروعِك التجاريِّ هذا.

الدرس رقم (٩٨):

يجبُ عليك أن تضعَ خططاً بعيدة المدى؛ من خلالها تتحرَّكُ أنت نحو نقاطٍ واضحةٍ إليك في طريق صناعةِ المال، و يجبُ عليك أيضاً أن تتحلَّى في جميعِ خططك هذه بالطموح؛ ما لم تكُن أنت طَمُوحَاً في استراتيجيَّاتك هذه لن يمكنك التقدُّم خطوةً واحدةً إلى الأمام.

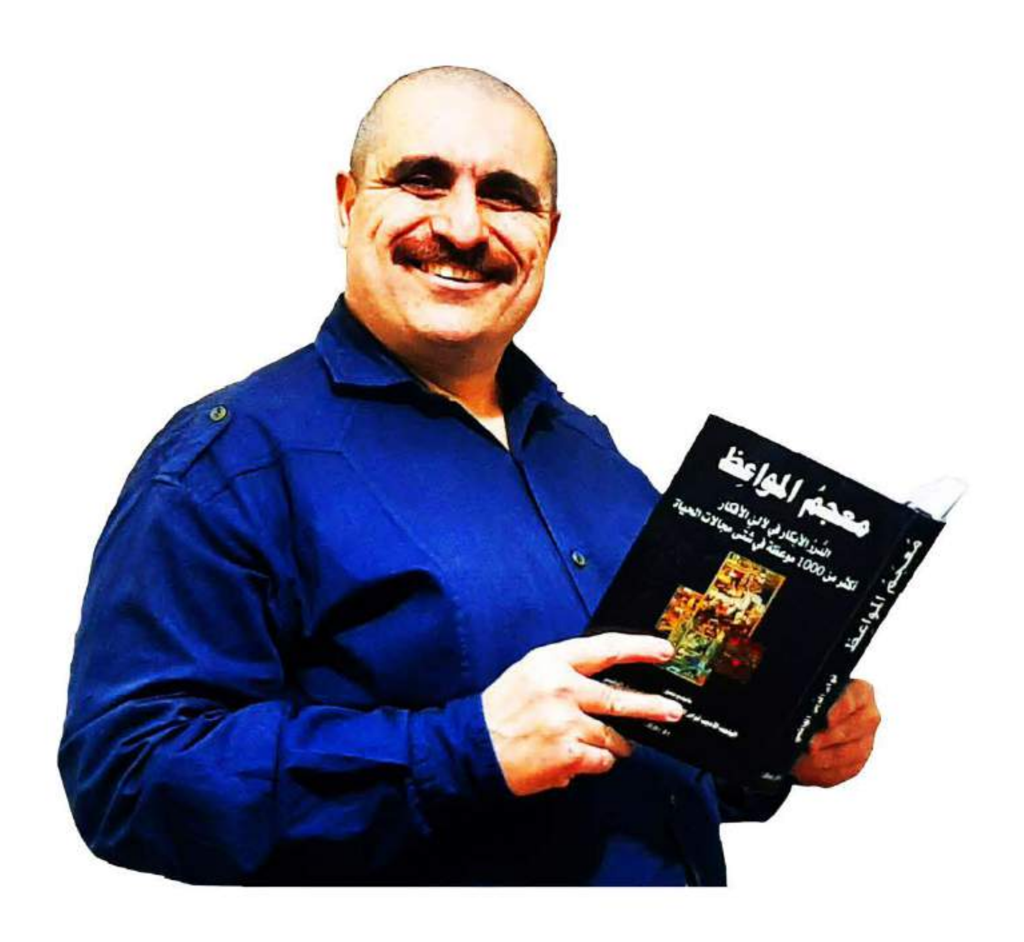
الدرس رقم (٩٩):

يجبُ عليك أن تفكِّر بطريقة إبداع الشركة لكي تستطيع صناعة المال.

الدرس رقم (١٠٠):

اليوم نحنُ نعيشُ في حديقةٍ صغيرةٍ جدّاً يجتمعُ فيها كُلُّ أبناء و بنات الأُسرةِ الإنسانيَّةِ الواحدة، بشتَّى أعراقِهم و انتماءاتِهم و عقائدِهم، و قد باتَ التواصلُ الفعَّالُ بين جميعِ هؤلاءِ الأفراد أمراً مُتيسِّراً للجميع.


International
Publications
House
www.intepubhouse.com



لكي تصلَ إلى ما تريدُ الوصولَ إليهِ بشكلٍ راسخ، عليك الإيمانُ المُطلَقُ باللهِ تعالى و السعيُّ لأجلهِ في كُلِّ مسعىً تسعى إليهِ دونَ سواه.

رافع آدم الهاشمي

مراجع الكتاب

حسب التسلسل الألف بائيّ للحروف:

(١): اقتصاد يُغدِقُ فقراً، التحوُّل من دولة التكافل الاجتماعي إلى المجتمع المنقسم على نفسه، هورست أفهيلد، ترجمة: الدكتور عدنان عبّاس علي، الطبعة الأُولى، المجلس الوطني للثقافة و الفنون و الآداب، الكويت، (٢٠٠٧) ميلاديّاً.

(٢): حقيقيَّة الليبراليَّة و موقف الإسلام منها، الدكتور عبد الرَّحيم بن صمايل السلمي، الطبعة الأُولى، مركز التأصيل للدراسات و البحوث، جدَّة، السعوديَّة، (٢٠٠٩) ميلاديّاً.

(٣): رأسماليَّة الليبراليَّة الجديدة، النيو ليبراليَّة، فؤاد قاسم الأمير، مراجعة: ماجد علّاوي، الطبعة الأُولى، دار الغد مع دار الملّاك للفنون و الآداب و النشر، بغداد، العراق، (٢٠١٩) ميلاديّاً.

(٤): الفقر و الليبراليَّة الجديدة، الاستمراريَّة و إعادة الإنتاج في جنوب العالم، راي بوش، ترجمة: إلهام عيداروس، و: وليد سليم،

الطبعة الأُولى، المركز القومي للترجمة، القاهرة، مصر، (٢٠١٥) ميلاديّاً.

(٥): الليبراليَّة الجديدة، أسئلة في الحريَّة و التفاوضيَّة الثقافيَّة، عبد الله محمَّد الغذّامي، الطبعة الثانية، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، المغرب، (٢٠١٣) ميلاديّاً.

(٦): الليبراليَّة الجديدة، موجز تاريخي، ديفيد هارفي، ترجمة: مجاب الإمام، الطبعة الأُولى، مكتبة العبيكان، الرياض، السعوديَّة، (٢٠٠٨) ميلاديّاً.

(٧): موسوعة الأمثال العربيَّة الفصحى، مصطفى فتحي، الطبعة الأُولى، دار أُسامة للنشر و التوزيع، عَمّان، الأُردُن، (٢٠١٣) ميلاديّاً.

بالإضافة إلى:

مسلسل محمود المصري، مسلسل تلفزيوني عربي باللهجة المصريَّة، تأليف: مدحت العدل، إخراج: مجدي أبو عميرة، بطولة: محمود عبد العزيز، و: هشام سليم، و: سامي العدل، تمثيل: سُميَّة الخَشّاب، و: غادة عبد الرازق، و: أحمد خليل، و: محمد نجاتي، و:

مي عز الدِّين، و: ميرنا المهندِّس، و: حنان مُطاوِع، و: كريم محمود عبد العزيز، و: محمَّد الشقنقيري، و: نشوى مصطفى، و: صفاء الطوخي، و: خالد محمود، و: حجَّاج عبد العظيم، و: أشرف زكي، و: فكري أباظة، و: خالد الصاوي، و: مادلين مطر، و: خالد صالح، ياسر الطوبجي، و آخرون، تمَّ بثُّ المسلسل لأوَّلِ مرَّةٍ سنة (٢٠٠٤) ميلاديّاً على التلفزيون المصري، و هُوَ يحكي قصَّة شاب معدوم الإمكانيَّات من مالٍ و سلطةٍ و نفوذٍ، لكنَّهُ يمتلكُ من الطموح و الذكاء ما يجعلُهُ يُصرُّ على النَّجاح فيبني رأس مالِهِ من الصفر و يعمل عاملاً في الميناء ليتحوَّل باجتهاده إلى ملياردير صاحب شركاتٍ و أُسطولٍ بحريٍّ، كما يتعرَّضُ محمود المصري إلى صدمةٍ و خيانةٍ من أعدائِهِ تُفقِدُهُ كُلَّ ثروتِهِ ليعود إلى اليونان مرَّةً أُخرى بعدَ إعلان إفلاسِهِ، و يتخلَّلُ ذلكَ مواقفُ اجتماعيَّةٌ و وقوعُ بطل المسلسل محمود المصري في الحُبِّ من مدام كليو في مصر و كاترينا في اليونان.

"حين يكونُ أمامَك هدفٌ و تُريدُ الوصولَ إليهِ، تنظرُ إلى النَّاسِ لتعرِفَ مِن أيِّ طريقٍ يسيرونَ فيه، و أنتَ تحوِّلُ اتِّجاهك من الطريقِ الآخَر".

مسلسل محمود المصري

الحلقة رقم (٢٩)، من الدقيقة (٥,٢٥) إلى الدقيقة (٥,٤٣)، على لسان محمود المصري أثناء حواره مع نائب أعماله في اليونان خالد النوري.

المؤلِّف في سطور



رافع آدم الهاشمي:

كاتب عراقي مولود في بغداد سنة (١٩٧٤)، باحث، شاعر، محقق، أديب، سيناريست، متخصص في إدارة الأعمال و تطوير

المشاريع التجاريَّة و تنمية الموارد البشريَّة و علوم اللغة العربيَّة و العقائد و التَّاريخ و الأنساب، و غيرها من التخصّصات الأخرى.

شهاداته العلميَّة:

حاصل على أكثر من (٢٧) شهادة دبلوم دوليَّة و عالميَّة في العديد من التخصّصات، منها الطب البشري العام، إدارة الأعمال، إنشاء المشاريع التجاريَّة، المحاسبة التجاريَّة، البرمجة اللغويَّة العصبيَّة، و غيرها.

مؤلَّفاته:

له العديد من المؤلَّفات المطبوعة و الكثير من المؤلَّفات الجاهزة للنشر.

شاركت مؤلَّفاته المطبوعة في العديد من معارض الكتاب الدوليَّة العربيَّة و العالميَّة، منها: القاهرة، المغرب، دمشق، الشارقة، بغداد، أربيل، و غيرها، و تمَّ اعتماد مؤلَّفاته ضمن مصادر معلومات العديد من الجهات العالميَّة الرَّسميَّة و الدوليَّة، منها: مكتبة

الكونجرس الأمريكيَّة، مكتبة أستراليا الوطنيَّة، مكتبة الملك فهد الوطنيَّة، مكتبة الملك عبد العزيز العامَّة، مكتبة قطر الوطنيَّة، مكتبة الأسد الوطنيَّة، مكتبة الجزائر الوطنيَّة، دار الكتب و الوثائق العراقيَّة، جامعة فيلادلفيا الأمريكيَّة، جامعة اليرموك الأردنيَّة، جامعة الاستقلال الفلسطينيَّة، مركز جمعة الماجد للثقافة و التراث في دبي، و غيرها.

من مؤلَّفاته المطبوعة:

(١): معجم المواعظ، الدُّرر الأبكار في لآلئ الأفكار، أكثر من ١٠٠٠ موعظة في شتَّى مجالات الحياة.

(٢): الشعب و السلطة الحاكمة، نظرة على تداعيات الأحداث، أي الطرفين على حق؟

(٣): سلسلة تدريب السيناريو، جادَّة الضَّياع، سيناريو فيلم سينمائي، احترف عملياً كتابة السيناريو السينمائي بأسلوب سيناريو الجذب التصويري.

نشاطاته:

له العديد من النشاطات في خدمة المجتمعات البشريَّة و تطويرهم نحو الأفضل، منها:

(١): مؤسِّس و رئيس مركز الإبداع العالمي.

(٢): مؤسِّس و مدير عام ألايكا للأعمال الإبداعيَّة و الشراكات الاستثماريَّة.

(٣): مؤسِّس و مدير عام جوهر الخرائد.

(٤): مؤسِّس و رئيس تحرير دار الأشعار.

(٥): مؤسِّس و مدير عام دار المنشورات العالميَّة.

قصائده الشعريَّة:

شاعر شمولي متخصِّص في نظم القصائد العموديَّة الفصحى و غيرها في شتَّى الأغراض، محترف في نظم قصائد التَّاريخ الشعري المجفَّر الَّتي تؤرِّخ الأحداث بشكل مشفَّر وفق جفر الأرقام و حسابات الأعداد، و مبتكر طريقة جديدة في نظم القصائد

العموديَّة الفصحى؛ هي الأُولى من نوعها على مستوى العالم، أفصح عنها في أحد دواوينه الشعريَّة.

بلغت أعداد المنظومات الشعريَّة الَّتي نظمها في حياته حتَّى الآن أكثر من: (٦١٠) منظومة شعريَّة بين قصيدة و قطعة و نتفة و بيت يتيم، بما فيها الأناشيد الخاصَّة بالأطفال (الأشبال)، بلغ مجموع أبياتها جميعاً أكثر من: عشرة آلاف بيت من الشعر، توزَّعت على سبع دواوين شعريَّة من القطع الكبير، حمل كل منها عنواناً منفصلاً عن الآخر، مجموع صفحاتها جميعاً: (٢٥٥٤) صفحة.

أضواء من مسيرته الإبداعيَّة:

(١): ذكره الدكتور (صباح نوري المرزوك) في كتابه "معجم المؤلِّفين و الكُتَّاب العراقيين، ١٩٧٠م – ٢٠٠٠م"، صدر سنة (١٤٢٢هـ/ ٢٠٠٢م) عن دار الحكمة في بغداد – العراق، ج ٦/ ص (٢٢٨ – ٢٢٩).

(٢): ذكرته الشاعرة (فاطمة بوهراكة) في كتابها "الموسوعة الكبرى للشعراء العرب، ١٩٥٦م – ٢٠٠٦م"، صدر سنة (١٤٣٣هـ/ ٢٠١٢م) عن

دار التوحيدي للنشر و التوزيع في الرباط – المغرب، الجزء الثاني، تسلسل (٤٠٩).

(٣): وجَّه إليه (صالون الشاعر محمد أحمد الطيب الأدبي الثقافي الاجتماعي) شهادة شكر و تقدير وصفوه و لقبوه فيها بـ (عملاق الأدب و الثقافة و الفكر)؛ عن الجزء الأوَّل من اللقاء القيّم الذي أجرته معه الإعلامية المتألقة (زهرة أحمد)، و استمر مساءً لأكثر من ساعتين و نصف بتاريخ الخميس (٢٠١٨/٣/٢٩م).

كُنَّا نحنُ الشركاءُ الاستثماريِّون نتواصلُ يوميَّاً مع أحدِنا الآخَر، نناقشُ تفاصيلَ صفقةِ الثلاث ملايين دولار بجميعِ حيثياتها، و نتبادلُ وجهاتَ النظرِ في كيفيَّةِ تنفيذها، و قد وزَّعنا المهامَّ حسبَ مؤهلاتِ كُلِّ شخصٍ منَّا، و تمَّ اختياريَ وزيرَ خارجيَّةِ مجوعتنا الاستثماريَّة هذه؛ لأكونَ مفاوِضاً تجاريَّاً مع الأطرافِ الأُخرى، لكن! ما جرى كان مفاجأةً صادمةً لنا جميعاً...

المحقق الأديب رافع آدم الهاشمي

مؤسِّس و مدير عام دار المنشورات العالميَّة

مؤسِّس و مدير عام

ألايكا للأعمال الإبداعيَّة و الشراكات الاستثماريَّة


International
Publications
House

جديد إصداراتنا القادمة

حصرياً على متجر

دار المنشورات العالمية

....

(١): كتاب **الأصدقاء الثلاثة**، قصَّة هادفة للأطفال.

(٢): كتاب **ضياء الأسحار** في كيفيَّةِ صناعة الأشعار.

(٣): كتاب **موسوعة الوقائع المعاصرة**، في اثني عشر مجلَّداً من القطع الكبير.

... و المزيد

احصل على أحدث الكتب بخصومات رائعة

من خلال تفضلك بالدخول إلى متجر دار المنشورات العالمية عبر مسحك بكاميرتك رمز الاستجابة السريعة (QR) الموجود في الصورة التالية:



من إصداراتنا المتاحة إليك الآن

حصرياً على متجر

دار المنشورات العالمية

....

(١): كتاب **الحماية القانونيَّة**، تأليف ممدوح أحمد مذكور.

(٢): كتاب **نزوة جينيَّة**، تأليف رأفت السنوسي.

(٣): كتاب **الزَّوجة المصريَّة**، تأليف رافع آدم الهاشمي.

... و المزيد

احصل على أحدث الكتب بخصومات رائعة

من خلال تفضلك بالدخول إلى متجر دار المنشورات العالمية عبر مسحك بكاميرتك رمز الاستجابة السريعة (QR) الموجود في الصورة التالية:



تمَّ بحمد الله تعالى كتاب

الطريق إلى المال

دليلك العملي في صناعة الرفاهيَّة الماليَّة

أسرار الأثرياء في وصولك سريعاً إلى الثراء

تأليف و تحقيق

رافع آدم الهاشمي

مؤسِّس و رئيس

مركز الإبداع العالمي

مؤسِّس و مدير عام

دار المنشورات العالمية

شكراً لشرائك منتجنا هذا من متجرنا الفريد متجر دار المنشورات العالمية، يشرفنا اختيارك هذا الكتاب من إصداراتنا و نسعد بأن تكون أنت من عملائنا الدائمين، بانتظارك مفاجآت سارة كثيرة و هدايا و مكافآت تأتيك في حينه على متجرنا الفريد متجر دار المنشورات العالمية، أهلاً بك و بوجودك معنا.

إصدارات

دار المنشورات العالمية

مؤلّف هذا الكتاب:

الطريق إلى المال

- باحث، محقق، أديب.
- مؤسس و مدير عام دار المنشورات العالمية.
- مؤسس و رئيس مركز الإبداع العالمي.
- حاصل على أكثر من (27) شهادة دبلوم دوليّة و عالميّة في العديد من التخصّصات، منها الطب البشري العام و إدارة الأعمال و إنشاء المشاريع التجاريّة و المحاسبة التجاريّة و البرمجة اللغويّة العصبيّة و غيرها.
- تم اعتماد مؤلّفاته ضمن مصادر معلومات العديد من الجهات العالميّة الرسميّة و الدولية، منها: مكتبة الكونجرس الأمريكيّة، و مكتبة أستراليا الوطنيّة، و مكتبة الملك فهد الوطنيّة، و مكتبة الملك عبد العزيز العامّة، و مكتبة قطر الوطنيّة، و مكتبة الأسد الوطنيّة، و مكتبة الجزائر الوطنيّة، و دار الكتب و الوثائق العراقيّة، و جامعة فيلادلفيا الأمريكيّة، و جامعة اليرموك الأردنيّة، و جامعة الاستقلال الفلسطينيّة، و مركز جمعة الماجد للثقافة و التراث في دبي، و غيرها..

في هذا الكتاب:

كُنَّا نحنُ الشركاءُ الاستثماريّون نتواصلُ يوميّاً مع أحدِنا الآخَر، نناقشُ تفاصيلَ صفقةِ الثلاث ملايين دولار بجميعِ حيثياتها، و نتبادلُ وجهاتِ النظرِ في كيفيَّةِ تنفيذها، و قد وزَّعنا المهامَّ حسبَ مؤهلاتِ كُلِّ شخصٍ منَّا، و تمَّ اختياريَ وزيرَ خارجيَّةِ مجموعتنا الاستثماريَّة هذه؛ لأكونَ مفاوِضاً تجاريّاً مع الأطرافِ الأُخرى، لكن! ما جرى كان مفاجأةً صادمةً لنا جميعاً..

المحقق الأديب رافع آدم الهاشمي

مؤسِّس و مدير عام دار المنشورات العالميَّة

مؤسِّس و مدير عام ألايكا للأعمال الإبداعيَّة و الشراكات الاستثماريَّة



ISDPN = 721170620239125447 722 00 074 7



